

Globalización e intereses empresariales organizados en México

Salas-Porras, Alejandra

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Salas-Porras, A. (1998). Globalización e intereses empresariales organizados en México. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 43(173), 229-277. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1998.173.49167>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Globalización e intereses empresariales organizados en México

ALEJANDRA SALAS-PORRAS

Resumen

En este artículo la autora se propone investigar las conexiones existentes entre el proceso de globalización y las nuevas formas de intermediación de los intereses empresariales en México. Para tal efecto, analiza las estructuras de intermediación empresarial en los niveles macro (cupular) y meso (sectorial). Los sectores examinados —valores, banca, acero, construcción, cemento y textiles— sufren profundos cambios en la estructura de las redes de política pública desencadenados, en su mayoría, por reformas políticas y económicas. Concluye que, aun cuando exista una mayor redistribución de los papeles de formulación de políticas del Estado hacia agencias privadas, la tendencia parece avanzar lenta e irregularmente debido a la inestabilidad y dependencia económicas.

Abstract

This article aims to investigate the connections between the processes of globalisation and the new forms of associational action of business interests in Mexico. It analyses the structures of business intermediation at the macro (peak) and meso (sectorial) levels. The sectors examined —securities, banking, steel, construction, cement and textiles— undergo profound changes in the structure of policy networks, most of them triggered by economic and political reforms. The article concludes that, although there is a greater redistribution of policy-making roles from the state towards private agencies, the trend seems to advance slowly and irregularly due to economic instability and economic dependency.

Los sistemas de intermediación de intereses en las sociedades capitalistas tradicionalmente se han caracterizado como pluralistas o como corporativistas. Según Schmitter, los sistemas pluralistas de intermediación de intereses constan de:

un número no especificado de categorías múltiples, voluntarias, competitivas, no organizadas jerárquicamente y autodeterminadas [...] que no están específicamente sancionadas, reconocidas, subsidiadas, creadas o en otra forma controladas por el

Estado en la selección de liderazgo o articulación de intereses y que no ejercen un monopolio de actividad representativa dentro de sus respectivas categorías.

Por otra parte, los sistemas corporativistas de intermediación de intereses involucran unidades

organizadas en un número fijo de categorías singulares, ideológicamente selectivas, no competidoras, diferenciadas funcionalmente y jerárquicamente organizadas, creadas, subsidiadas y autorizadas por un solo partido e investidas de un papel de representación dentro del partido y frente al estado, a cambio de cierto control en la selección de liderazgo, articulación de demandas y movilización de apoyo (Schmitter, 1979:15-17).

Inicialmente, Schmitter consideró al corporativismo y al pluralismo como sistemas de representación. Sin embargo, para 1979 prefería el concepto de intermediación que, a su manera de ver, acentuó los papeles de reglamentación delegados en asociaciones de interés, ya sea corporativistas o pluralistas. Según Schmitter, las asociaciones de interés no solamente participaron activamente en formular e implantar políticas económicas, sino también en reglamentar las relaciones Estado-sociedad, forjando y estructurando las demandas e intereses mismos y las relaciones entre productores, asociaciones de productores y el Estado.

En su trabajo seminal, Schmitter identifica dos clases de sistemas corporativistas, el liberal o corporativismo social y el corporativismo estatal, cuya principal diferencia estriba en el origen y grado de autonomía del Estado. El primero prevalece en algunos países europeos como Alemania, Austria, Holanda y Dinamarca; puede distinguirse por un origen independiente de las asociaciones respecto del Estado y también por una mayor autonomía. Los sistemas corporativistas estatales, asociados a los regímenes autoritarios o semiautoritarios característicos de los países en desarrollo, se crean y apoyan deliberadamente por un Estado interesado en controlar o desalentar la movilización de masas y políticas de presión en general. Así, mientras que el corporativismo social aparece en estados democráticos preocupados por el bienestar ciudadano para atender demandas sociales y mantener o mejorar el desempeño de la economía, el corporati-

vismo estatal surge en regímenes políticamente autoritarios para controlar la movilización social y garantizar un mínimo de estabilidad política.

El enfoque corporativista reconoce grandes variaciones en el grado de control ejercido por el Estado sobre asociaciones de interés funcionalmente distintas involucradas en los sistemas de corporativismo estatal, en especial entre las asociaciones empresariales y laborales (O'Donnell, 1977; Lehmbuch, 1982; Schmitter, 1979). El corporativismo implica, por lo tanto, acceso diferenciado a la representación, que reproduce y legitima una desigual distribución de influencia y poder. Variaciones a lo largo del universo estado-liberal son normales a través de países, periodos y sectores dependiendo, entre otras cosas, de trayectorias específicas de movimientos sociales, de equilibrios y del nivel de modernización de la economía en general y de sectores específicos en particular.

Hoy día, el debate entre los corporativistas se concentra en el destino del corporativismo en el contexto de las transformaciones experimentadas en el sistema global. Algunos autores (Gobeyn, 1992) argumentan que en las últimas dos décadas la movilidad del capital, la modernización tecnológica y las reformas políticas y económicas han debilitado enormemente los sistemas corporativistas, tanto sociales como estatales, de todo el mundo; otros autores (Cawson, 1985; Williamson, 1989) sostienen que lo que ha ocurrido es una reorganización de los sistemas corporativistas que tiende a desagregar y diversificar el número de instituciones y asociaciones privadas participantes en el proceso de formulación y aplicación de políticas. Así, para gobernar la economía capitalista se requieren, en distintos grados, una gama de instituciones que incluyen el mercado, las jerarquías corporativas, asociaciones de interés (corporativistas o no), agencias gubernamentales, instituciones cuasi públicas o autorreguladoras y asociaciones laborales. La combinación específica depende no solamente de los patrones tradicionales de intermediación Estado-sociedad sino, cada vez más, del nivel de globalización y modernización de la economía y sectores específicos y varía mucho a lo largo del proceso de hacer, formular y aplicar políticas.

Aun cuando el corporativismo tradicionalmente se ha definido como una opción específica o modelo de representación o intermediación de intereses, Williamson lo define más ampliamente como la

política de intervención en la producción (Williamson, 1989:204). La intervención puede ejecutarse directamente por agencias gubernamentales o, en su lugar, indirectamente por instituciones cuasi públicas o autorreguladoras a las que se les ha delegado autoridad y responsabilidades del Estado o de instituciones reguladoras globales (el caso, por ejemplo, de organismos privados que certifican el cumplimiento de estándares de calidad o ecología). Así, la línea divisoria entre las tareas de política pública y privada tiende a desdibujarse. Los arreglos corporativistas proporcionan complejos mecanismos de intermediación con ayuda de los cuales el Estado puede influir en grupos organizados, tornándose menos dependiente de los productores y, por lo tanto, más autónomo de poderosos intereses económicos específicos para definir tácticas económicas sectoriales y nacionales. Consecuentemente, mientras que el pluralismo asume un Estado neutral que básicamente responde al equilibrio de intereses, el corporativismo sostiene que el Estado es una entidad organizacional autónoma, con una lógica estructural interna, fuerzas sociales e intereses cuyo destino y preocupaciones dependen del funcionamiento del sistema capitalista en general y de sectores económicos en particular (Williamson, 1989:119-140).

En el nivel macro la política de intervención generalmente involucra un sistema tripartita formado por el Estado y las principales asociaciones empresariales y laborales que negocian estrategias macroeconómicas, principalmente políticas de ingresos. En el nivel meso (esto es, los niveles sectoriales y regionales) la política de intervención involucra un sistema bipartita en el cual agencias gubernamentales y un abanico de asociaciones e instituciones de interés privadas desempeñan funciones de política pública, desde las etapas iniciales de consulta y formulación de políticas hasta las etapas finales de aplicación y evaluación. En este nivel meso, varios autores han clasificado y tipificado las formas de intervención estatal, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales y redes de políticas articuladas en cada una de estas fases. Campbell, Lindberg y Hollingsworth (1991) tipifican la intervención y gobierno de acuerdo con el grado de integración formal entre las agencias y el rango de interacción. Atkinson y Coleman (1989) tipifican las redes de políticas de acuerdo con factores que condicionan su estructura (nivel de movilización, autonomía y concentración de agencias gubernamentales).

Intermediación de intereses empresariales en México

Se han alcanzado grandes logros en conceptualizar y entender el sistema mexicano de intermediación de intereses empresariales a nivel macro. Existe un acuerdo general sobre el carácter corporativista en la intermediación de intereses entre el Estado y los empresarios.¹ Varios autores han planteado la tesis de que, de los setenta en adelante, las asociaciones de interés empresarial han cambiado de corporativistas estatales a liberales, esto es, de organizaciones dependientes patrocinadas y controladas por el Estado a organizaciones más autónomas y activas.² Pero aunque la estructura corporativista empresarial ha logrado considerable autonomía del gobierno, esto no quiere decir que el sistema de representación en su conjunto se haya tornado más liberal —o social— puesto que otras estructuras funcionales del sistema —asociaciones campesinas y laborales— no han avanzado en la misma dirección. El sistema de intermediación permanece predominantemente corporativista-estatal y aún conserva su afinidad con el carácter autoritario de los sistemas políticos (O'Donnell, 1977). Tales variaciones a lo largo del *continuum* liberal-estatal han ahondado estos desequilibrios de representación ya observados en economías avanzadas tanto por los enfoques liberales y neomarxistas al corporativismo (Schmitter, 1979; Panitch, 1980, y Gobeyn, 1992).

El objetivo principal de este artículo consiste en investigar las conexiones, si las hay, entre los procesos de globalización y estas nuevas formas de acción asociacional. Esto es, descubrir hasta qué punto los nuevos patrones de intermediación de intereses empresariales y gobierno en México se asemejan a los de empresarios de economías avanzadas, particularmente en dos aspectos: 1) organización, estructura y estrategias de las asociaciones y, 2) redes que entrelazan a las asociaciones empresariales mexicanas con sus similares alrededor del mundo.

¹ Véase la definición de Schmitter (1979) al principio del artículo.

² Luna, Valdés y Tirado han examinado la naturaleza de la intermediación de intereses empresariales en múltiples trabajos. Los más completos son: Luna (1992 y 1987), Luna y Tirado (1992), Luna, Valdés y Tirado (1987 a y b). Aunque con ciertas reservas, Story (1986), Maxfield (1990) y Camp (1989) están de acuerdo con esta caracterización.

La globalización se ha definido como la compresión del mundo como un todo, la mayor interconexión, la intensificación de transacciones de todo tipo que trascienden las fronteras nacionales y conducen a la formación de comunidades, identidades, clases e instituciones que sobrepasan límites territoriales y comparten estrategias y creencias comunes (Robertson, 1992; Gómez Buendía, 1995; Giddens, 1990; Baylis y Smith, 1998). Las interconexiones e interacción entre organizaciones y grupos que comparten problemas de gobierno similares, intensifican la convergencia organizacional, estratégica y cultural. Por tanto, para lograr que la anterior definición sea operativa, la globalización se ha definido como 1) expansión territorial de actores e instituciones, 2) redes de interacción que trascienden fronteras nacionales y 3) convergencia de estructuras y estrategias organizacionales (Salas-Porras, 1997).

En general, de 1940 a 1970 los grandes empresarios prefirieron mecanismos personalizados e informales para promover intereses particulares o sectoriales dentro del Estado. De 1980 en adelante quedó claro que el modelo proteccionista introducido desde la época de Cárdenas se había desgastado o había reducido su potencial de crecimiento y desarrollo, forzando a las élites empresariales y políticas a invertir mayores recursos económicos, organizacionales y políticos para lograr un cambio en el discurso político y las metapreferencias de políticas.

El empresario se dio cuenta de que la opción de "salida" (fuga de capitales y desinversión), a la larga, era una opción extremadamente miope y suicida si no era acompañada de la opción "voz", esto es, por medio de distintas formas de acción colectiva (Hirschman, 1970). Se crearon o reactivaron asociaciones empresariales. Algunas rápidamente encabezaron el debate ideológico y político nutriéndolo con conceptos y pensamientos tradicionales profundamente arraigados en el movimiento empresarial mundial. La acción colectiva y los organismos empresariales florecieron, crecieron y se volvieron más dinámicos y complejos.

Luna y Tirado (1992:9) han dividido la historia moderna de las asociaciones de interés empresarial en México en dos etapas. La primera, de 1917 a 1975, era aquélla en la que las grandes organizaciones sectoriales, creadas entre 1917 y 1945, dominaron la acción colectiva empresarial. La segunda, de 1975 a la fecha, principia con la configura-

ción del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) como un organismo paraguas que abarca las asociaciones sectoriales más representativas.

Este artículo se concentrará en la segunda etapa puesto que es durante este periodo que los empresarios hacen una revisión a fondo de la estrategia política, las reglas que gobiernan las relaciones con el Estado y los arreglos institucionales, con objeto de esclarecer el debate sobre políticas alternas. Sin embargo, unas palabras sobre la primera etapa parecen ser necesarias para entender la dinámica entre las fuerzas comprometidas con la continuidad y aquellas que impulsan el cambio.

De 1940 a 1975, los organismos empresariales se caracterizaban por su gran dependencia del Estado. Son patrocinados por el Estado y, hasta cierto punto, controlados por éste. A excepción de la Asociación Mexicana de la Banca (hoy ABM), los organismos empresariales más importantes—Concanaco, Concamin y Canacindra—fueron creados, sancionados, reglamentados y, de varias maneras, estructurados por el Estado. Algunos de ellos eran obligatorios, característica que de hecho los fortaleció durante la primera etapa puesto que había pocos incentivos para pertenecer a dichos organismos. El Estado mantuvo deliberadamente separadas a las organizaciones sectoriales con objeto de confrontar a los empresarios que compartían intereses similares, para debilitar su fuerza y acción colectiva. Esta separación estimulaba la competencia entre intereses sectoriales.

Sin embargo, varios autores reconocen que aun en esta época, el poder de estos organismos empresariales era mucho mayor que el de otras asociaciones en México (laborales y campesinas), así como el de otros organismos similares en Latinoamérica (Story, 1986), lo que confirma las múltiples posibilidades a lo largo del *continuum* corporativista liberal-estatal señaladas por Schmitter (1979), O'Donnell (1977:48)³ y Lehmbruch (1982:7). Las variaciones a lo largo del *continuum* liberal-estatal son, sin embargo, más llamativas en el caso mexicano, particularmente cuando se comparan a las asociaciones funcionales laborales y campesinas con las empresariales, y desde luego

³ De hecho, O'Donnell argumenta que el corporativismo es inherentemente "bifrontal" puesto que presupone, por un lado, subordinación de ciertos grupos (laboral y campesino) y, por el otro, la apertura de espacios de participación en el gobierno, generalmente por interés de negocios (1977:48).

la participación de las asociaciones sectoriales en los diferentes niveles de formulación de políticas.

En resumen, a lo largo de este periodo (1940-1975) el Estado negoció la política económica, sectorial, regional o concesiones y programas específicos con las asociaciones de interés más afectadas por un determinado conjunto de medidas. Las negociaciones se llevaron a cabo en un ambiente de amistad con ciertos organismos sectoriales y de confrontación con otros, lo cual proporcionó mayor autonomía al gobierno y credibilidad a su discurso populista. Basáñez (1981), por ejemplo, argumenta que el gobierno deliberadamente manipuló de este modo grupos sociales para acrecentar su autonomía.

La política de los intereses empresariales fue predominantemente reactiva, concentrando su atención en el proceso de formulación de la política económica, en el cual el gobierno llevó la iniciativa. La red de organismos empresariales corporativistas se conectó, de acuerdo a los intereses particulares del sector, a los agentes económicos de la administración pública más involucrados en esos sectores.⁴

De los setenta en adelante, la estrategia empresarial consistió en: 1) fortalecer las asociaciones de intereses, haciéndolas más autónomas, activas y unidas, redefiniendo su acción como política aunque no abiertamente partidista; 2) diversificar las vías de comunicación institucional y medios para privatizar arreglos institucionales para el control de la economía, agencias gubernamentales y procesos de formulación de políticas sin abandonar, e incluso acrecentar, el cabildeo informal, personal y ministerial; 3) hacer razonable el proceso de negociación; y 4) promover nuevas organizaciones de interés —corporativistas o no— para llenar vacíos y estimular la especialización y la maestría técnica entre las asociaciones de interés empresariales. Conforme se desdobra esta estrategia, las estructuras organizativas de las asociaciones y las redes de políticas que desarrollan con agencias públicas y privadas, nacionales y extranjeras, siguen tendencias presentes en las economías avanzadas.

⁴ Luna y Tirado (1992:24-25) han clasificado esta negociación como la acción económico-administrativa de los empresarios. Atkinson y Coleman (1989:54) se refieren a "redes de políticas dirigidas por el Estado", caracterizadas por baja movilización de los intereses empresariales, elevada autonomía y concentración del gobierno.

Mayor agregación y especialización a nivel superior de la estructura corporativista⁵

La Coparmex y el CMHN representan los primeros esfuerzos colectivos por articular un frente plurisectorial unificado para oponerse a la estrategia gubernamental de propiciar la división entre los distintos organismos sectoriales, contrarrestar la participación gubernamental en la economía y neutralizar su retórica populista. Se crearon, sin embargo, paralelas y en ninguna forma articuladas con —o incluyendo—, otros organismos sectoriales de patrocinio estatal, proyectando, al final, posiciones e intereses particulares.

El CCE, por el contrario, fue desde su inicio concebido como un organismo cúpula, incluyente, que se proponía articular y representar intereses jerárquicamente estructurados. Fue creado por los presidentes de la Concanaco, Concamín, Coparmex, CMHN, AMB y AMIS en un ambiente de aguda confrontación entre empresarios y gobierno con el objeto de revertir la participación estatal en la economía, las reformas fiscales y la retórica populista que se había acentuado durante el sexenio echeverrista. También estaba dirigido a influir en la selección del siguiente candidato y más probable sucesor presidencial del PRI.

De acuerdo con Luna y Tirado (1992:36), las características más importantes de este organismo eran: 1) es plurisectorial, en la medida que representa intereses industriales, comerciales, bancarios, de seguros y corretaje; 2) es una agrupación “libre” por dos razones: se creó por iniciativa de sus afiliados, no del gobierno, y la afiliación es voluntaria, no obligatoria, como en el caso de la mayoría de los organismos creados entre 1916 y 1970; y 3) es una asociación de asociaciones, lo cual quiere decir que solamente puede afiliar organismos intermedios, que a su vez afilian organismos de menor nivel o directamente a empresas o empresarios en lo individual.

Sin embargo, Luna y Tirado también conceden (1992:3) que al considerar el carácter libre y voluntario del CCE debe primero tomar-

⁵ Mientras que en México la investigación empírica sobre macrocorporativismo es muy numerosa, la existente sobre el mesocorporativismo es casi nula. Esta sección del artículo se apoya principalmente en fuentes secundarias, en particular, en la investigación de Matilde Luna, Francisco Valdés, Ricardo Tirado y Jeremy Hobbs.

se en cuenta que la decisión de crear el CCE se tomó, no por los miembros de los organismos fundadores sino por los presidentes de los mismos y, segundo, que la afiliación es indirecta. Sobre estas bases, la Coparmex y otras asociaciones voluntarias han cuestionado la legitimidad del CCE.

Además, la estructura del CCE favorece considerablemente los intereses del sector financiero (representado por AMIB, AMIS y ABM, reorganizada después de la privatización de la banca en 1991-1992). Como se muestra en la figura 1, la estructura del CCE es altamente jerárquica y desbalanceada. La integración de todos, o los más importantes, organismos sectoriales en una sola asociación funcional que los englobara a todos aumentó la concentración y disminuyó la competencia entre organismos sectoriales observada en el periodo anterior. Sin embargo, la acumulación del poder de decisión en la cúpula favoreció los intereses de unos cuantos sectores económicos, compañías y empresarios representados desproporcionadamente.

Como puede verse en la figura 1, el CCE afilia ocho organismos, cada uno de los cuales aporta un número desproporcionado de asociados. Mientras que la Concanaco y la Concamín tienen, respectivamente, 500 000 y 125 000 asociados en la base de la pirámide, la AMIB, el CMHN y la AMIS sólo tienen 25, 40 y 59, respectivamente. A pesar de esta enorme desigualdad en el número de afiliados, cada uno de estos organismos intermedios tiene el mismo poder de voto (un voto) para las decisiones más importantes. La Canacindra y la Canaco, pertenecientes a la Concamín y la Concanaco, respectivamente, tienen voz pero no voto. La ABM, rearticulada después de la privatización también sólo tiene voz.⁶ La Coparmex y el CMHN son los únicos organismos plurisectoriales agrupados en el CCE. Más aún, los organismos con menos afiliados (AMIB, CMHN, AMIS y ABM) están controlados por los mismos grandes empresarios que generalmente participan —directa o indirectamente— en varios organismos industriales y financieros. El caso del CMHN es en especial interesante porque revela no sólo cuán arraigados se encuentran estos intereses en el sistema corporativista sino también cómo estos empresarios co-

⁶ Entrevista con Héctor Larios Santillán, presidente del CCE, el 7 de junio de 1996.

pian distintos modelos para agregar y articular poder. El CMHN se creó a mediados de los sesenta y se asemeja mucho a dos asociaciones estadounidenses: la *Business Roundtable* (Mesa Redonda de Negocios) y el *Business Council* (Consejo de Negocios). Como en la primera, la afiliación al CMHN es sólo por invitación, ofrecida solamente a empresarios ligados a las más importantes compañías mexicanas. Asimismo, es una organización un tanto secreta en lo que atañe a funciones, juntas, agenda y estructura interna. El CMHN se parece también al *Business Council* de varias maneras: es un organismo “*blue ribbon* (de muy alto estatus)” que emprende su actividad política tras bambalinas, cubre varios sectores económicos, funciona como una gran familia o un club muy selectivo y trasciende intereses de compañías regionales y/o sectoriales por medio de coaliciones informales y ligas interpersonales.⁷

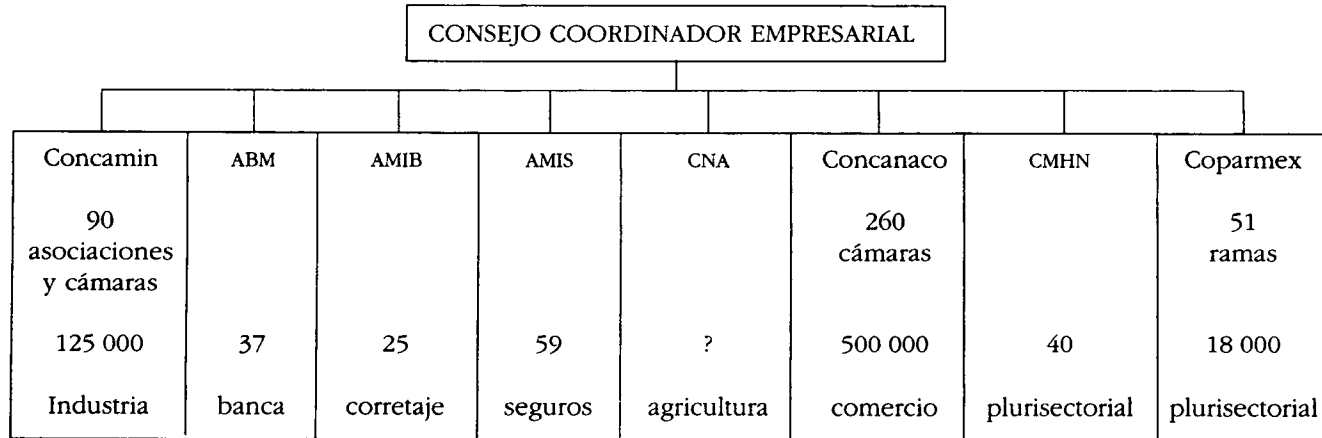
Aun cuando el CCE incorpora los organismos tradicionales, obligatorios, más importantes que aparecieron entre 1930 y 1940, introduce formas nuevas, más activas, de consulta, negociación y concertación con el gobierno, formalmente tripartitas pero, como han señalado varios autores, bipartitas en términos de poder influir en las políticas resultantes.⁸ A pesar de la heterogeneidad de sus componentes en todos los niveles, y de las numerosas contradicciones entre sus afiliados desde su creación en 1975, hacia 1987 el CCE se convierte en el más influyente, implícitamente sancionado,⁹ representante de los empresarios mexicanos y el vehículo de negociación y debate más importante del país. La estructura jerárquica permite un manejo mejor de contradicciones y de articular intereses muy variados en intereses comunes que se defienden en la Comisión para el Pacto Social.

⁷ Para el CMHN véase: Camp (1989:167-70); para la *Business Roundtable* y el *Business Council* en Estados Unidos: Hollingsworth y Lindberg (1985:236) y Coleman (1990:248-251).

⁸ O'Donnell (1977:48-49) destaca que, para los trabajadores, los pactos sociales se convierten en instrumentos para controlar demandas mientras que para los empresarios son un instrumento adicional para formular políticas.

⁹ Aun cuando la representación del CCE no está legalmente reconocida en la *Ley de Cámaras de Comercio e Industria*, desde 1987 el Estado reconoce sus credenciales como representante de los intereses empresariales nacionales en las negociaciones para el Pacto Social, así como en la Comisión Seguidora del Pacto, la cual se ha convertido en la más alta instancia de negociación entre los intereses organizados funcionalmente.

Figura 1



Fuente: *Expansión*, 20 de junio de 1990 y entrevista núm. 14.

La restructuración del sistema empresarial de representación corporativista estuvo acompañada e impulsada por una mayor movilización de varios organismos. Después de la nacionalización bancaria de 1982, empresarios radicales muy ligados con el CCE, la Coparmex y Concanaco,¹⁰ abiertamente apoyaron al partido opositor de derecha, argumentando que la apatía cívica y política de los empresarios permitió que el gobierno tomara decisiones contrarias a los intereses empresariales. Concamín y Canacintra optaron por regatear y negociar más cautelosamente (Anzaldúa Montoya y Maxfield, 1987:4).

Para 1984 el CCE había adoptado una posición más moderada. La postura a menudo cambiante y contradictoria del CCE respondía a la presión y debate de sus propios afiliados. Mientras que los organismos más radicales (Coparmex y Concanaco) mantuvieron durante el proceso la posición más antigobierno, rechazando vigorosamente participar en un proceso de planeación dirigido por el Estado y proponiendo dismantelar el sistema corporativista, Concamín y los socios del CMHN, por otra parte, aspiraban no a la destrucción de la estructura corporativista, sino más bien a restructurarla, pero con organismos empresariales fortalecidos. Bajo estos lineamientos, el CCE participó activamente en consultas y negociaciones corporativistas, en tanto éstas fueran propuestas como simples cuerpos de planeación y formulación de políticas, meramente técnicos y despolitizados.¹¹

Formular un proyecto neoliberal con una clara orientación exterior consideraba la entrada en el GATT en 1986 y en el TLCAN entre 1990 y 1993. Las negociaciones para ambos aceleró el desarrollo de organismos empresariales, haciendo sus estructuras organizativas más complejas, incluyentes, integradas vertical y jerárquicamente, más activas en el proceso de formulación de políticas, en especial respecto a la inversión y comercio exterior. Los organismos que repre-

¹⁰ Manuel Clouthier presidió el Consejo en el periodo 1981-1982; José Ma. Basagoiti presidió Coparmex y Emilio Goicochea, Concanaco. Como se recordará, Goicochea y Clouthier participaron en varias elecciones representando al PAN, partido de oposición.

¹¹ Hobbs (1991:284) cita a Claudio X. González, en aquel entonces presidente del CCE y socio del CMHN: "Gobiernos anteriores nos han dicho que el equilibrio entre el mercado y la dirección gubernamental debe ser flexible debido a la diversidad de la economía mixta [...] esta situación de mantener cierta flexibilidad funciona en tanto el pacto y el consenso se mantengan, [sin embargo], al momento de su ruptura tenemos que regresar y restructurarlos y para ello, tenemos que definir caminos y ciertas esferas de influencia, sin ello, va a ser difícil".

sentaban los intereses de exportadores y las compañías —de capital nacional o extranjero— con expectativas en el exterior se fortalecieron a expensas de cámaras corporativistas ligadas más íntimamente a los intereses de compañías orientadas al mercado interno.

Hobbs (1991) documenta ampliamente que inclusive antes de que se concibiera el TLCAN, un grupo de asociaciones especializadas en comercio exterior alcanzaron una posición política y representatividad al involucrarse profundamente en la formulación de un proyecto de exportación entre 1981 y 1984, en el Programa Industrial y de Comercio Exterior (Profiex), en los paquetes de liberación comercial en 1985 y en la decisión de unirse al GATT en 1986.

Varios hechos demuestran que el proceso de formación de consenso alrededor de un proyecto orientado a la exportación corre paralelamente a la articulación de una red cada vez más cerrada de políticas especializadas en la promoción del comercio exterior, que poco a poco fue entretejiendo asociaciones empresariales independientes (ANIERM, Conacex, CEMAI, ACCO, CCM-EU)¹² con agencias (Bancomext, IMCE, Banco de México) y funcionarios gubernamentales asociados con proyectos orientados a la exportación. De ser un disperso grupo de instituciones que a menudo competían por el monopolio de la representación, avanzaron hasta lograr una red de políticas altamente coordinada que empujó el programa gubernamental hacia la liberalización del comercio y la inversión. Las fuerzas que se oponían al proyecto (ligadas a Canacintra, Secofi y el movimiento laboral) fueron desplazadas y mayoriteadas en las consultas y negociaciones, elaboradas intencionalmente como tecnocráticas y no políticas, pero que de hecho llevaron a la privatización de las estructuras de planeación corporativista. Restricciones nacionales e internacionales (las crisis de la deuda externa en 1981-1982 y nuevamente en 1985-1986, la caída de los precios del petróleo de 1981 y 1986, y las restricciones presupuestarias y de divisas que ocasionaron) redujeron la fuerza económica gubernamental para supervisar una transición gradual y fortalecieron al FMI y al Banco Mundial para presionar hacia una mayor liberalización (Hobbs, 1991).

¹² ANIERM: Asociación Nacional de Importadores y Exportadores, (fundada en 1944); ACCO: American Chamber of Commerce en México; CEMAI: Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales (creado en 1950); CCM-EU: Cámara de Comercio México-Estados Unidos; y Conacex: Consejo Nacional de Comercio Exterior.

La creación de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, COECE, en 1990 cristaliza el proceso por medio del cual las asociaciones de comercio exterior inclinaron a su favor la correlación de fuerzas dentro de la estructura empresarial corporativista, privatizaron agencias gubernamentales y lograron reconocimiento estatal. La COECE, creada en el contexto de las discusiones y promoción del TLCAN para representar los intereses empresariales en las negociaciones mediante un mecanismo de consulta ("el cuarto de al lado"), es una asociación altamente agregada y jerarquizada. De hecho, en mucho reproduce la estructura del CCE. Las principales diferencias se encuentran en los asuntos en los que se especializan. Mientras que el CCE se concentra en asuntos estratégicos de la macroeconomía, en particular los que afectan la política de ingresos y la concertación de pactos sociales para regular precios, salarios, gasto público y tipo de cambio, la COECE, por su parte, se especializa en política exterior, principalmente en comercio exterior e inversión extranjera. Según Héctor Larios Santillán, presidente del CCE,¹³ la COECE se crea, desde el principio, como un organismo perteneciente al CCE, responsable de negociar la política económica exterior. Sale al frente en determinadas coyunturas, como las de las negociaciones del TLCAN y la necesidad de formular una respuesta defensiva a la ley estadounidense Helms-Burton. Consecuentemente, las facciones del capital más cercanamente ligadas a la economía global y a los mercados financieros ganaron fuerza y representación en el CCE, y el sistema corporativista en su conjunto, con la creación de la COECE.

Tanto el CCE como la COECE tienen una poderosa representación de grandes empresarios. Puesto que, en general, sólo participan directamente en los niveles más altos de la jerarquía del sistema, esto es, el CCE o la COECE, o en aquellos organismos con un peso proporcionalmente mayor en la estructura en su conjunto (CMHIN, ABM, AMIB, etcétera), la composición y estructura de estos organismos realza mucho su voz y fuerza. Sin embargo, altos ejecutivos de compañías internacionales participan en asociaciones sectoriales y regionales por lo que, a menudo, estas compañías también están representadas en estos niveles.

¹³ Entrevista con Héctor Larios Santillán, presidente del CCE, el 7 de junio de 1996.

A pesar de enormes desigualdades entre los afiliados en la base de la pirámide, ha prevalecido una estrategia de unidad. Contradicciones entre organismos, representantes de pequeños y grandes empresarios (Canaco y Canacintra *vs.* AMCB, AMIB y Concamin), entre las facciones radical y moderada (la primera representada por Concanaco y Coparmex y la segunda por Concamin, CHMHN y AMCB) se han relegado exitosamente cuando se debaten opciones estratégicas. Tanto el CCE como la COECE han presentado un frente unificado para negociar intereses empresariales en la definición, o redefinición, de pactos sociales nacionales y estrategias macroeconómicas de 1987 a la fecha, y el TLCAN de 1990 a 1993. La asimetría entre México y los otros dos países en el tratado fue un argumento muy poderoso y convincente para presentar una posición unificada. Sin la estructura altamente agregada y jerárquica de estos dos organismos cúpula, sin embargo, hubiera sido más difícil alcanzar tal posición de unidad. El desplazamiento de algunos intereses empresariales y la subordinación de otros es todavía, sin duda, fuente de tensiones y contradicciones que estimulan la articulación de organismos independientes que en el futuro puedan cuestionar la representatividad de las estructuras corporativistas, como lo ha señalado Luna (1992a y 1992b).¹⁴

Aunque el sistema de representación de intereses es predominantemente corporativista a nivel macro, no se excluyen diversas formas de representación e intermediación. Esto es más notorio en el caso de empresarios mexicanos que pueden realizar acciones alternativas que favorecen relaciones clientelistas a nivel individual, informal, pero que utilizan mecanismos institucionales, más formales, a nivel colectivo.¹⁵ En términos generales, sin embargo, se da mayor

¹⁴ Cuando las compañías sienten que sus intereses no están representados o que son relegados, pueden también sentir deseos de salirse. Procentro, por ejemplo, fue creado por pequeños comerciantes en la ciudad de México porque pensaron que la Canaco no los defendía de la creciente presencia del comercio informal. De la misma manera, el Sindicato Independiente de Propietarios de Pequeñas y Micro Empresas (SIPPE) abandonó Coparmex debido a las diferencias en tamaño e intereses de sus afiliados. Los pequeños y medianos empresarios y compañías son más propensos a mostrar insatisfacción y a decepcionarse de los organismos reconocidos por el gobierno.

¹⁵ El uso (y abuso) de relaciones patrón-cliente se ha convertido en fuente de conflicto entre empresarios establecidos que se muestran resentidos por el rápido crecimiento de los nuevos empresarios favorecidos por MMH y CSG (Carlos Slim, Roberto Hernández, Alfredo Harp Helú, Enrique Molina Sobrino y Cabal Peniche) algunos de los cuales los han desplaza-

énfasis a los canales de comunicación formales, institucionales, corporativistas con objeto de participar activamente en el proceso de formulación de políticas, desde el nivel de planeación sectorial y regional (mesocorporativismo), hasta el nivel de la revisión y reformulación de estrategias económicas nacionales y los pactos sociales que aplican estas estrategias, combinando múltiples mecanismos y estructuras (macrocorporativismo).

La mayor agregación de intereses empresariales quiere decir que las grandes corporaciones pueden ahora elegir negociar en un nivel de agregación mayor o menor dependiendo de la naturaleza de las políticas que apoyan y las fuerzas que las resisten. Naturalmente las estrategias económicas nacionales exigen mayor agregación, especialmente cuando se puede prever resistencia de los organismos laborales, lo cual tiende a ocurrir bajo políticas de ingresos que mantienen bajos los niveles salariales, como por ejemplo, los pactos sociales de 1987 a 1994. La política económica exterior que puede afectar a pequeños y medianos empresarios (entrada al GATT y al TLCAN) también exige de un alto grado de agregación, no solamente porque implica un cambio dramático en las prácticas empresariales sino que requiere de una profunda reconversión y una serie de incentivos y apoyos.

La devaluación de diciembre de 1994, y la crisis que desató, provocó un retroceso en el proceso hacia una forma más liberal de corporativismo. Zedillo fue incapaz de proporcionar un plan de emergencia que fuera ampliamente respaldado y éste tuvo que decidirse unilateralmente por el gobierno, al menos hasta finales de 1995 cuando finalmente se firmó un nuevo pacto, si bien la mayoría de los sectores mantuvo su escepticismo. A estas alturas es difícil evaluar el significado de este traspie, pero el alcance de la crisis revela las limitaciones del corporativismo mexicano para promover y garantizar estabilidad económica.

do en los últimos años (Salas-Porras, 1998). Entrevistas con altos ejecutivos de Bancomer y Serfin (entrevistas núms. 19 y 20, respectivamente) revelan que estos grupos resienten prácticas de banqueros sin "experiencia en el sistema bancario". Véanse entrevistas con el Dr. Manuel Sánchez, Director de Análisis y Relaciones con Inversionistas de grupo financiero Bancomer, el 19 de noviembre de 1993 y con el Dr. Jonathan Heath, Director de Planeación Estratégica en el grupo financiero Serfin, el 10 de noviembre de 1993.

Si comparamos estos dos organismos cúpula con estructuras que son funcionalmente equivalentes a los existentes en economías avanzadas, descubrimos ciertas tendencias similares: 1) los intereses están estructurados jerárquicamente; 2) aun cuando la competencia entre agrupaciones sectoriales no desaparece, ésta se absorbe en la dinámica de la agregación y la división del trabajo y, 3) no existe competencia entre la COECE y el CCE sino especialización, división del trabajo y monopolio representativo en sus respectivos campos de políticas específicas.

Cuando se contrastan los dos organismos cúpula con estructuras corporativas empresariales canadienses o europeas, los mexicanos muestran una complejidad y desarrollo comparables. Como hemos visto, tanto el CCE como la COECE son incluyentes en su alcance y propósito, especializados y coordinados al interior, institucionalmente fuertes y, de cierto modo, autónomos de sus afiliados para buscar y perseguir estrategias a largo plazo (Coleman y Grant, 1984; Schmitter y Streeck, 1985).

El alcance o dominio de representación es amplio tanto sectorial como regionalmente hablando. Ambas integran casi a todos los sectores y regiones y ambas muestran un alto grado de integración vertical, cuyo patrón se parece mucho al de las asociaciones paraguas de Francia y Alemania. Coleman las ha tipificado como "Asociaciones Confederadas", esto es, asociaciones en las que "empresas individuales pertenecen directamente a las asociaciones especializadas y pagan sus cuotas a ellas. Los grupos especializados, a su vez, pagan su aportación, generalmente fijada con base en el número de sus agremiados, a la asociación principal" (Coleman, 1990:238-239).

Redes de políticas y desarrollo asociacional en el nivel (meso) sectorial

En el nivel meso, esto es, el nivel de organismos sectoriales y regionales —que en su mayoría pertenecen directa o indirectamente a los dos consejos cúpula— el desarrollo organizativo se encuentra en una etapa más primitiva. Una descripción completa y detallada del marco regulador en los diferentes sectores de la economía mexicana se encuentra por encima de las posibilidades de este trabajo, en es-

pecial porque en México se han hecho muy pocos trabajos de investigación sobre el nivel del meso-corporativismo. Unos cuantos ejemplos, sin embargo, muestran que la gobernación en este nivel evoluciona, aunque con grandes disparidades y tropiezos, desde un esquema altamente estado-centrista en las decisiones y responsabilidades de formular políticas, hacia una descentralización por medio de redes, esto es, una coordinación más horizontal entre organismos públicos y privados (Marín y Mantz, 1991). Esta tendencia, a su vez, apunta hacia una acción colectiva más compleja de los empresarios mexicanos cuyas respuestas estratégicas tienden a converger con las de actores similares en economías avanzadas.

En la sección anterior vimos que una mayor movilización de los intereses empresariales provocó —junto con otras restricciones nacionales y extranjeras— el resquebrajamiento del enfoque estatista a nivel macrocorporativista de formular políticas (tanto en la política de ingresos como en la de economía exterior), cambiando las características organizativas de las asociaciones empresariales, de corporativistas estatales a corporativistas liberales, y las redes de políticas de aquéllas en que predominaban el cabildeo ministerial informal y los contactos personales, a redes corporativistas que facilitaban la administración, control e integración de intereses competitivos.

En el nivel meso, la privatización de las redes no es un proceso uniforme o lineal. Es desigual dependiendo del grado de globalización y desarticulación del marco regulador proteccionista de los distintos sectores y en su vulnerabilidad a mucho mayor competencia derivada de una liberación económica apresurada. Tanto el proceso de liberación como el de desregulación expusieron sectores económicos a ambientes y condiciones muy diferentes que impusieron estrategias específicas de supervivencia, generalmente más dinámicas. La tendencia hacia mayor privatización de la formulación de políticas ha sido, a la vez, altamente contradictoria pues el proceso de restructuración se ha llevado a cabo en una economía dependiente sumamente inestable.

Campbell, Hollingsworth y Lindberg (1991:14-28) llegan a seis mecanismos distintos de control (mercados, redes obligatorias, jerarquías, monitoreo, redes promocionales y asociaciones). Los mecanismos de gobernación pueden clasificarse de acuerdo con el grado de integración formal entre las agencias involucradas (que puede

ser bajo, moderado o alto) y al rango de interacción entre instituciones coordinadoras de la actividad económica (bilateral o multilateral). Atkinson y Coleman (1989:54) clasifican las redes de políticas de acuerdo con los factores que condicionan su estructura, esto es, por una parte, el nivel de movilización de los intereses empresariales, que pueden ser altos o bajos y, por otra, el grado de autonomía y concentración de las agencias gubernamentales involucradas en el campo de una política. Estos criterios arrojan siete tipos de redes (dirección gubernamental, concertación, presión pluralista, clientelar pluralista, corporativista, paternal y pluralista). Kenis y Schneider (1991:27) alegan que una combinación de mecanismos de gobernación y agencias puede verse inmersa en un proceso que tiende a descentralizar la gobernación y la toma de decisiones políticas. "Los procesos contemporáneos de políticas emergen de complejas constelaciones de actores e interdependencia de recursos, y las decisiones se toman a menudo de modo altamente descentralizado e informal". Estos y otros eruditos (Hollingsworth, Schmitter y Streeck, 1994; Smith, 1993; Marín y Mayntz, 1991; Grant y Paterson, 1994), sin embargo, centran su atención en economías avanzadas al estudiar sistemas de gobernación y redes de políticas. Aunque la influencia de un Estado centrista, desarrollador, y las características de una economía en desarrollo han restringido esta tendencia en México, el creciente poder y la complejidad organizacional de corporaciones y empresarios han empujado el proceso hacia adelante, aunque sea a un ritmo más lento y disparejo.

Con el solo propósito de ilustrar algunas tendencias hacia la redistribución de funciones de gobernación del Estado a agencias privadas de varios tipos he seleccionado algunos sectores financieros e industriales en los que aparentemente este proceso ha avanzado con mayor rapidez. No se pretende caracterizar o describir a fondo el sistema de gobernación en cada uno de estos sectores, sino mostrar la dirección y las fuerzas que impulsan el proceso hacia adelante.

Gobernar el mercado de valores

La globalización ha influido, en particular, en la reorganización de las redes de políticas en el mercado de valores que se han transfor-

mado de predominantemente estado-centrista a una red de concertación en la que una pequeña fracción de intereses empresariales, representada por la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y la BMV, comparte la responsabilidad de la formulación de políticas con agencias estatales (CNBV, Cossif, etcétera) y otras agencias privadas (compañías calificadoras de riesgos y empresas de auditorías) (véase tabla 1).

El mercado de valores es uno de los sectores más globalizados de la economía. El saldo de la inversión extranjera, tomado como el valor de mercado de los títulos propiedad de extranjeros (en ADR, el fondo Nafin, el fondo México y Acciones de Suscripción Libre) casi alcanzó la suma de 55 000 millones de dólares a fines de 1993, esto es, 27% del valor de capitalización del mercado de valores (201 000 millones de dólares). Compañías mexicanas colocaron en el extranjero emisiones de deuda por 9 791 millones de dólares en 1993, 138% más que en 1992 y 48% del total obtenido durante el periodo 1989-1993 (CNV, 1993:29). Además, los instrumentos de deuda se han vuelto más complejos y sofisticados. Estas y otras manifestaciones de la globalización de la BMV requieren un marco institucional capaz de proporcionar un clima de confianza, equidad y transparencia entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Esto no sólo quiere decir que las compañías mexicanas inscritas en la BMV tienen que ajustarse a las prácticas y reglamentos de la Securities Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos y de las redes de políticas globales si quieren operar en Estados Unidos y en otros mercados extranjeros. También significa que la mayor complejidad de los instrumentos de deuda y capital (ADR, *warrants*, opciones, pagarés de mediano plazo, eurobonos, etcétera) requieren mayor pericia, especialización y división de trabajo entre agencias públicas y privadas.

Aunque muy lentamente, la CNV cedió autoridad a varias agencias privadas. La BMV dictamina en conflictos entre intermediarios en el piso de remates, monitorea y supervisa que los *warrants* estén debidamente cubiertos, que las compañías inscritas cumplan por completo los requisitos de capital y liquidez, y que se proporcione un mínimo de información para reducir riesgos. La AMIB ha redactado el contrato básico de intermediación obligatorio para todos los intermediarios bursátiles. Además, esta asociación fomenta el conocimiento, capital humano y entrenamiento necesarios para los nuevos

instrumentos ofrecidos y para satisfacer los requisitos de mayor información exigidos por los mercados transnacionales. Con el propósito de fomentar la confianza y la credibilidad, a partir de 1991 las compañías calificadoras evalúan el riesgo de todas las nuevas emisiones (valores, papel comercial de mediano y largo plazo, etcétera) previo a la autorización de inscripción por la BMV. La BMV establece el marco legal regulador para empresas registradas y conserva casi todas las funciones de vigilancia y monitoreo, aunque con mayor comunicación y coordinación con otras agencias privadas. El establecimiento de comités de coordinación entre las distintas agencias gubernamentales involucradas, y entre éstas y agencias privadas nacionales y extranjeras, indudablemente ha estimulado la planeación independiente de políticas de largo plazo.

La red de políticas que gobiernan el mercado de valores puede clasificarse como una red de concertación, de acuerdo con la definición de Atkinson y Coleman. Esto es, una en la cual las agencias gubernamentales involucradas tienen gran autonomía y concentración de poder, mientras que los intereses empresariales se caracterizan por un alto nivel de movilización. Sólo una muy pequeña fracción empresarial comparte la responsabilidad con el Estado. La actividad empresarial es movilizadora y la asociación mantiene alta densidad de representación (todas las casas de bolsa pertenecen a la AMIB). Las principales agencias gubernamentales involucradas en la red —CNV, SHCP y Cossif (véase la tabla 1)— aplican un conjunto de leyes (la Ley del Mercado de Valores) y reglamentos que definen su responsabilidad. Varias entrevistas¹⁶ revelaron que los funcionarios públicos tienen un mandato funcional y generalmente poseen un concepto claro de su papel y son muy celosos de su sistema de valores, como se espera de esta clase de redes (Atkinson y Coleman, 1989).

Sin embargo, varias fuerzas detienen el desarrollo de una red de políticas de descentralización. La CNV sigue ejerciendo un control preponderante sobre las políticas del sector y delega muy lentamente

¹⁶ Entrevistas con: Ángela Balmori, Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), el 14 de octubre de 1994; Carlos Galindo, Subdirector de Vigilancia del Mercado, BMV, el 12 de octubre de 1994; y Marcos Vázquez, Comisión Nacional de Valores (CNV), el 26 de octubre de 1994.

te funciones de autorregulación.¹⁷ Funcionarios de la AMIB resienten y cuestionan este enfoque por la CNV: "La CNV constriñe y regula mucho más que sus homólogas en el Reino Unido y Estados Unidos [...] No existen relaciones de confianza entre las autoridades gubernamentales, la asociación y la BMV como en esos países."¹⁸ Sin embargo, representantes de la BMV consideran que la autorregulación ha avanzado muy lentamente por varias razones: en contraste con Estados Unidos y el Reino Unido, donde las redes horizontales —que confían primordialmente en instituciones privadas (intermediarios, bolsas de valores, y asociaciones de interés)— han prevalecido en la comunidad financiera desde el inicio, y donde las agencias gubernamentales sólo han expandido gradualmente su participación en la red a partir de la crisis de los treinta —y aun entonces sólo "para desarrollar, aplicar y hacer cumplir normas basadas en la delegación formal de la autoridad estatal", o sea, sólo "manteniendo la escopeta tras la puerta" (Coleman, 1994:250)—, el mercado de valores mexicano, por el contrario, emergió como una actividad altamente regulada en la que la supervisión estatal es excesiva (aun hoy en día la CNV mantiene auditores interno y externo en la BMV); la CNV aún teme abusos especulativos, como los de 1986-1987, por el tamaño del mercado y el peso de los actores involucrados. Inversionistas e intermediarios no desean eliminar, ni siquiera parcialmente, el secreto de valores porque temen exponerse a un doble control, aunque sea solamente mientras se transfieren las actividades de vigilancia de la CNV a la BMV. No obstante, diversos miembros de la comunidad concuerdan en que la CNV no tiene la capacidad para supervisar adecuadamente las operaciones de la bolsa¹⁹ y está tratando de crear las condiciones para la autorregulación, cuando menos en el área de operación, por medio de la asociación, un código de conducta apro-

¹⁷ De acuerdo con Marcos Vázquez, subdirector de la CNV (entrevistado el 26 de octubre de 1994), el código de ética no se puede aplicar porque la ley no autoriza sanciones ético-morales.

¹⁸ Entrevista con Ángela Balmori, AMIB, el 14 de octubre de 1994.

¹⁹ La mayoría de los analistas coincide en que la CNV (ahora CNBV) no cumple adecuadamente con sus funciones de supervisión puesto que carece de recursos organizativos, personal y experiencia, ni tiene la tradición cultural, para asegurar un mínimo cumplimiento. Entre las más comunes anomalías reportadas encontramos: Cifra no reportó a tiempo, Telmex reportó primero en Estados Unidos; un mercado negro de información, información lenta y restringida. Todas estas irregularidades suponen abusos en la utilización de la información.

Tabla 1
Red de políticas del mercado de valores

Agencias gubernamentales involucradas

1. Comisión Nacional de Valores (CNV), equivalente a la SEC (agencia coordinadora). En 1996 se fusionó con la Comisión Nacional Bancaria convirtiéndose en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
2. Procuraduría General del Distrito Federal.
3. Dirección General de Auditoría Fiscal de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
4. Secretaría de la Contraloría de la Federación.
5. Procuraduría General de la República.
6. Consejo Coordinador de Supervisores del Sistema Financiero (Cossif), que incluye la CNB y la CNV y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Agencias privadas involucradas

1. Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB).
2. Bolsa Mexicana de Valores (BMV).
3. Compañías Calificadoras de Valores (Caval).
4. Federación de Mercados Emergentes.

Fuente: Investigación propia.

bado por la comunidad del mercado y otros mecanismos. Hay varios proyectos para promover un marco autorregulador, pero los intereses contradictorios entre intermediarios, hombres de negocios y autoridades, retrasan el proceso y obstruyen las posibilidades para desarrollar el ambiente de confianza tan necesario para una red de políticas más horizontal.²⁰ Directivos de la AMIB esperan seguir los

²⁰ Entrevistas con: Ángela Balmori, AMIB, el 14 de octubre de 1994; Carlos Galindo, Subdirector de Vigilancia del Mercado, BMV, el 12 de octubre de 1994; y Marcos Vázquez, CNV, el 26 de octubre de 1994.

Tabla 2
Red de políticas bancarias

Agencias gubernamentales

1. Comisión Nacional Bancaria (CNB).
2. Comisión Nacional de Valores (CNV).
3. Consejo Coordinador de Supervisores del Sistema Financiero (Cossif).
4. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
5. Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa).

Agencias privadas

1. Asociación de Banqueros de México.
2. Compañías calificadoras de crédito.
3. Miembros externos de las mesas directivas.
4. Auditores internos y externos.

Fuente: Investigación propia.

pasos del marco regulador de la bolsa francesa que evolucionó de una red de políticas de Estado centrista y altamente regulada, a una más horizontal y autorregulada.²¹

Gobernar el sector bancario

En el sector bancario, al igual que en el mercado de valores, se observa que una pequeña fracción empresarial, representada por la ABM, cada vez se moviliza más para reorganizar la red de políticas en una red de concertación en la que las agencias privadas jueguen un papel más importante en los mecanismos de supervisión y monitoreo. La fuerza de la ABM —al igual que la de otras asociaciones financieras como la AMIB y la AMIS— se deriva del hecho de afiliarse a

²¹ Entrevista con: Ángela Balmori, AMIB, el 14 de octubre de 1994.

todos los socios potenciales, a pesar de su condición voluntaria. La comunidad financiera se compone de un número relativamente bajo de actores debido al alto grado de concentración, lo que facilita la afiliación y la cooperación. Además, controlan enormes recursos, no sólo económicos sino organizativos y políticos: la mayoría de los integrantes de estas asociaciones están muy interrelacionados (Salas-Porras, 1997b) en la red empresarial y pueden comunicarse y movilizar intereses diversos (manufactura, construcción, comercio, etcétera).

El desmantelamiento del marco institucional que reguló las actividades bancarias hasta los ochenta ha ocasionado serios trastornos y provocado abusos que exigen una revisión del marco regulador y de la red de políticas. La desregulación de 1989 a 1992 consideró cuatro reformas a la ley bancaria (Ley de Instituciones de Crédito): la eliminación del control gubernamental sobre las tasas de interés (en activos y en pasivos) y los requisitos de reservas mínimas en el banco central (Banco de México); la independencia o descentralización de la estructura de gobierno del Banco de México; la privatización de los bancos y la reorganización de los grupos financieros; y la liberación del mercado a la participación del capital extranjero con la autorización, en 1994, para la operación de subsidiarias de bancos extranjeros en México. Se consideró suficiente un marco de regulación prudencial, similar al de economías avanzadas. El coeficiente del capital de riesgo se elevó a 8%, supuestamente respaldado por sistemas de calificación de riesgo de la cartera. El fondo de protección y seguro bancario, se pensó, proveería (con grandes ahorros procedentes del periodo de nacionalización) protección adicional (Suárez Dávila, 1949:9).

La remoción de los requisitos de reserva federal generó gran cantidad de activos líquidos en el sistema bancario. Los nuevos banqueros privados estaban ansiosos por prestar, con objeto de recuperar más rápidamente los altos precios pagados por los bancos (Elizondo, 1992). La mayoría de los bancos expandió su cartera de préstamos casi indiscriminadamente. Además, como muchos analistas lo han señalado, la nueva legislación bancaria se redactó de manera deficiente puesto que no preveía mecanismos para la administración, supervisión y calificación de préstamos. El sistema carecía de una supervisión adecuada en la calidad de los préstamos y auto-prés-

tamos. La cartera vencida aumentó de 8% en junio de 1993 a 10% en junio de 1994,²² cuando a nivel internacional, en promedio, alcanzaban 4% de la deuda del banco. La cartera vencida de Banamex alcanzó un total de 11.9% de toda su cartera, los de Bancomer 10.3% y los de Serfin 12.2%. En una entrevista, Guillermo Ortiz Martínez, secretario de Hacienda de la administración de Zedillo, admite que

no había mecanismos de supervisión bancaria suficientemente fuertes para anticipar los riesgos de la época. Todo esto sucedió en el contexto de la desregulación, crecimiento muy rápido de los préstamos, insuficiente supervisión bancaria, apreciación excesiva de activos, y todo esto provocó un gran deterioro en la calidad de los préstamos (*Época*, 3 de junio de 1996).

En suma, la liberación de las tasas de interés y fondos financieros, más la privatización de los bancos a precios altos, generaron entre los nuevos banqueros expectativas de utilidades exageradas que, en el contexto de un marco regulador laxo, provocaron serias dislocaciones en el sistema bancario.

Además, ha habido, incapacidad para aplicar el reglamento relacionado con las limitaciones de autopréstamos. De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito (Artículo 17) "ninguna persona física o moral puede directa o indirectamente, en una o varias operaciones de cualquier naturaleza, pedir prestado más de 5% del capital social de una institución de banca múltiple". Sin embargo, el representante de Banque Nationale de Paris en México, Jean-Pierre Caldarou, concede, "en realidad es una cuestión de ética" porque un industrial que controle un banco "no aplicará a sus empresas el mismo criterio riguroso de crédito que aplica a otros clientes" (*El Financiero Internacional*, 6 de noviembre de 1994).

La necesidad de un código de ética y de mecanismos más eficientes para asegurar el cumplimiento de los reglamentos bancarios ha sido subrayada por varios fraudes financieros, como los de Carlos Cabal Peniche (Cremi), Ángel Rodríguez (Banpais), Jorge Lankenau

²² De junio de 1992 a junio de 1994 aumentaron de 3.8 a 12.02 miles de millones de dólares. Véase *El Financiero Internacional*, 6 de noviembre de 1994.

(Confía) y posteriormente por las irregularidades en el mecanismo de rescate de la banca y los criterios discrecionales para incluir numerosos préstamos incobrables en el Fobaproa.²³ Si se toma en cuenta que, después de la privatización, 21 de los 37 bancos comerciales controlados por empresarios mexicanos pertenecían a industriales, la necesidad de supervisión y controles estrictos se hace más evidente.

A la luz de los problemas de regulación arriba mencionados, se han propuesto varias sugerencias. La administración de deuda y políticas de crédito se consideran clave en la mejoría a largo plazo de la calidad de las carteras. La Comisión Financiera (integrada por SHCP, CNBV, ABM) está formulando un proyecto, con ayuda de asesores estadounidenses, para elevar la regulación bancaria a niveles de estándares internacionales.²⁴ Entre otras cosas, el proyecto considera: 1) la creación de agencias calificadoras de crédito similares a las que operan en economías avanzadas; 2) nuevas regulaciones que requerirán que los auditores y directores externos jueguen un papel más activo en el escrutinio de las operaciones de sus compañías; 3) nuevas reglas que requieran que los bancos evalúen su exposición a riesgos del mercado como tasas de interés y devaluación; y 4) un código ético que, entre otras cosas, establecería normas para regular y supervisar las ligas entre industriales y banqueros (*Financial Times*, 12 de julio de 1995).

Como puede verse, todas las sugerencias mencionadas para contrarrestar irregularidades y abusos en la aplicación de la legislación y regulaciones existentes presupone una mayor coordinación de las agencias involucradas en la red de políticas públicas (como la CNBV, Cossif, SHCP) y privadas, como la AMB, agencias calificadoras de cré-

²³ Este fondo se creó como un mecanismo de previsión de riesgos incluido en la *Ley de Crédito* de 1990 con objeto de evitar problemas financieros y de garantizar los pasivos de instituciones financieras. El fondo se integró con un porcentaje variable del capital de los bancos fijado por ley, pero que evidentemente fue insuficiente para cubrir los riesgos desatados por los créditos desorbitados de 1992-1994 y posteriormente la crisis de 1994-1995.

²⁴ La presencia de estos asesores estadounidenses avala el concepto de *comunidad epistémica* que Haas (1992) define como una red de profesionales cuya autoridad y experiencia son ampliamente aceptadas a nivel nacional e internacional. Según Kapstein (1992), las comunidades epistémicas y la cooperación epistémica provocaron los procesos de convergencia regulatoria entre los sectores bancarios del Reino Unido y Estados Unidos en los años ochenta y otros miembros del G-10 en los años noventa.

dito, auditores, etc.) y una redistribución de las funciones de autoridad.

Sin embargo, los principales problemas (volatilidad en las tasas de interés y una economía inestable) se profundizaron con la crisis económica desatada por la devaluación de diciembre de 1994, deteriorando la situación de varios bancos al grado de llevarlos a punto de quiebra. En este contexto, una red de políticas más horizontal poco puede hacer para mejorar la situación, y el retorno a un enfoque más estatista ya ha ocurrido. Para 1997 el Estado había intervenido en ocho bancos (Confía, Banpaís, Cremi-Unión, Banoro, Banco Obrero, Interestatal, Capital y Banco del Sureste) para evitar bancarrotas y corridas de pánico. Además, ofreció apoyos para reestructurar sus carteras y deuda externa por medio del Fobaproa. Urzúa (1995) estimó que el costo del rescate gubernamental equivale a 10% del PIB. Pero aun esto puede no ser suficiente y se espera que bancos extranjeros tomen el control de algunos bancos. Algunos ya están en proceso. InverMéxico, por ejemplo, está negociando con el First Boston para vender el control; Inverlat ya vendió el control de Comermex al banco canadiense Nova Scotia; Probursa al español Bilbao Vizcaya, Mexicano a Santander y Confía a Citibank.

Para 1998 el costo del Fobaproa había alcanzado 580 000 millones de pesos (casi 65 000 millones de dólares) aumentando el gasto público en intereses, presionando el presupuesto público, extendiendo la inconformidad social y forzando al gobierno a introducir nuevas reformas en el sistema regulador de la banca. La Cámara de Diputados, sin embargo, ha frenado las reformas²⁵ hasta que los préstamos absorbidos por el Fobaproa sean auditados, pues existe el sentimiento generalizado de que gran cantidad de ellos no se justifica y fueron decididos con base en criterios altamente discrecionales.

Gobernar el sector industrial

Las variaciones entre los sectores industriales son aún más notables que las variaciones entre los sectores financieros, en parte porque

²⁵ Dos en especial, 1) hacer la CNBV más autónoma del gobierno (SHCP) y dependiente del Banco de México, y 2) convertir la deuda del Fobaproa en deuda pública.

los niveles de concentración, control oligopólico y globalización son muy diferentes; en parte debido a las diferencias en el desarrollo de las asociaciones y en parte por las características específicas del proceso de producción y conglomeración.

El desmantelamiento del marco regulador proteccionista que operó durante los ochenta creó un vacío institucional. Como previeron Atkinson y Coleman (1989:53) en el caso de las economías avanzadas, la velocidad a la cual se reconstituyen las redes de políticas depende de la capacidad para crear experiencia de asociación, para generar información técnica y política, expandir la movilización y la participación en la creación de políticas (formulación y aplicación) y en la habilidad para cumplir los acuerdos, disposiciones y códigos de conducta.

Los sectores industriales de mayor concentración y globalización reconstruyen las redes de políticas mucho más rápidamente que aquellos sectores en los que prevalece la pequeña y mediana empresa. En particular, sectores donde las compañías más grandes han promovido la actividad asociacional, las organizaciones empresariales han desarrollado mayor capacidad de respuesta estratégica, ampliando su control sobre ciertas políticas tales como capacitación, reglamentos de salud y otras actividades de relaciones industriales, certificación de calidad, control ambiental, supervisión aduanal, administración de la oferta, promoción de exportaciones, y otras áreas de políticas en las que las agencias gubernamentales ya no tienen los recursos ni la experiencia necesaria para promover y aplicar. Además, los sectores altamente concentrados producen comunidades empresariales con mayor movilización, más involucradas en actividades de asociación y más interesadas en promover un papel más activo en la formulación y aplicación de políticas y en un conjunto más amplio de agencias privadas que puedan desarrollar nuevos conocimientos.

Sin ánimo de agotar la gama de posibilidades, ni siquiera de mostrar los casos más representativos, sino con el afán de ilustrar algunas tendencias dominantes, y las fuerzas que las promueven, se abordan brevemente los casos de cuatro industrias en México, escogidas con base en su grado de concentración. Éstas son, por una parte, las industrias del acero, cemento y construcción, con alto grado de concentración, y, por otra, la industria del vestido, donde la mayoría de las compañías son pequeñas y medianas.

Los sectores del acero, cemento y construcción comparten ciertas características de asociación, de mercado y comunidad.²⁶ Son sectores altamente concentrados, donde unos cuantos grupos dominan el mercado, aun cuando hayan sobrevivido un gran número de pequeñas y medianas empresas, como en los sectores del acero y la construcción.²⁷ Los grupos más grandes —algunos de los cuales se han hecho globales (Cemex, ICA, Tribasa y Bufete Industrial)— han contribuido decididamente al desarrollo de sus asociaciones sectoriales, en ciertos casos desde su fundación (el caso de las Cámaras Nacionales de la Construcción y del Cemento, en las que los principales accionistas de los grupos fundaron, presidieron y promovieron el desarrollo de sus respectivas asociaciones) y, en el caso del acero, desde su reciente privatización.²⁸

A pesar de estas similitudes, la complejidad estructural y los recursos organizacionales de estas tres asociaciones sectoriales (CNIC, CNC y Canacero) varían considerablemente. La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC),²⁹ sin duda, tiene el más alto nivel de desarrollo organizativo en lo que se refiere a su estructura interna, profesionalismo de su personal, y capacidad para generar información, conocimientos y capacitación. La estructura interna es muy compleja y se caracteriza por: 1) un alto nivel de agregación y concentración de representación, así como por una estructura horizon-

²⁶ Coleman (1996:11) distingue dos segmentos de interés en cada comunidad de política económica: el de sub-gobierno y el del público interesado. El segmento de *sub-gobierno* formado por las agencias gubernamentales, asociaciones, agencias privadas y sociedades (los negocios) diseña las políticas del sector. El segmento del *público interesado* que varía considerablemente de un sector a otro, incluye representantes de los medios de comunicación e individuos expertos que se vinculan de manera más flexible e informal para influir en las políticas del sector.

²⁷ Según la CNIC, 95% de sus afiliados son pequeñas y medianas empresas (*Boletín Informativo de la Construcción*, CNIC, 31 de agosto de 1994) y el sector informal de la industria de la construcción (principalmente autoconstrucción) no está afiliado a la CNIC aun cuando representa alrededor de 42% de la industria (IMEF, 1993:11).

²⁸ Bernardo Quintana Arrijoa, por ejemplo, principal accionista del Grupo ICA (hasta su muerte en 1984), fundó la CNIC y la presidió en 1953 y 1954; José Mendoza Fernández, Presidente del Consejo de Bufete Industrial, la presidió de 1971 a 1973 y Guillermo Ballesteros Ibarra, Presidente del Consejo de Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), de 1979 a 1981. Alonso Ancira Elizondo, Vicepresidente del Grupo Acerero del Norte, presidió la Canacero de 1993 a 1995. Lorenzo H. Zambrano Treviño, Presidente de Cemex, presidió la CNC de 1987 a 1988.

²⁹ Para el análisis de la red de políticas de la industria de la construcción véase: Ziccardi (1992), entrevista con Salvador Díaz Díaz (CNIC) y documentos de la CNIC en la bibliografía.

tal en la división del trabajo para evitar la competencia entre grupos y el traslape de funciones organizativas; 2) alta densidad, esto es, alto nivel de representación (una gran proporción de firmas están representadas debido a varios incentivos económicos y legales para afiliarse); 3) capacidad para generar información, unificar, convencer y comprometer a los socios para cumplir los acuerdos negociados con el Estado e introducir las políticas y reglamentos en el sector; 4) un alto grado de interacción con asociaciones y federaciones internacionales.

La CNIC está constituida por 42 delegaciones estatales y regionales que a su vez afilian a 18 000 empresas y está dividida en cinco vicepresidencias.³⁰ Estas últimas operan mediante más de 85 grupos de trabajo y comisiones mixtas, algunos relacionados con subsectores especializados de la industria (como vivienda, ingeniería, construcción industrial, maquinaria y equipo, etcétera), y otros dedicados a tareas promotoras, consulta para la formulación de leyes, reglamentos y otros procedimientos legales. Además, esta cámara ha creado tres instituciones relativamente autónomas para apoyar y ofrecer servicios adicionales a sus afiliados: el Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción, fundado en 1978 para mejorar la calificación de la fuerza laboral del sector; el Instituto Tecnológico de la Construcción, patrocinado desde 1983 por la CNIC y el ICIC, para ofrecer cursos de licenciatura, posgrado y diplomados en construcción; y la Fundación de la Industria de la Construcción. Además, está afiliada a la Confederación Internacional de Empresas Constructoras y otras organizaciones internacionales.

La CNIC ha permanecido muy activa durante muchos años, promoviendo los intereses de las empresas a través de comisiones mixtas y cuerpos consultivos creados de acuerdo con las necesidades de los sectores público y privado de la construcción (49 comisiones mixtas con importantes instituciones como Pemex, CFE, Telmex, Fonatur, entre otros), todas coordinadas por la Vicepresidencia de Promoción. A los papeles tradicionales de consulta y concertación con agencias gubernamentales, la CNIC ha añadido un papel más activo en la capacitación, la promoción financiera y el monitoreo de

³⁰ A partir de abril de 1997, se denomina Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), y cuenta con 43 delegaciones y 7 vicepresidencias (N. del t.).

medidas de seguridad. En todos estos aspectos ha patrocinado agencias independientes y una coordinación más estrecha con organismos nacionales y extranjeros para desarrollar el conocimiento necesario. Especialmente, tras la apertura gradual de este sector en el TLCAN,³¹ la Cámara y los grupos más grandes se han preocupado por desarrollar la experiencia administrativa, la especialización y los recursos financieros necesarios para concursar con éxito en proyectos "llave en mano", esto es, proyectos que requieren que una sola empresa se responsabilice de proporcionar todos los servicios requeridos (ingeniería, suministro, construcción y servicios financieros inclusive). Como el gobierno tiende a preferir este tipo de proyectos, especialmente en los sectores del petróleo y la generación de fuerza, y un creciente número de compañías extranjeras tendrán acceso a este mercado, las pequeñas y medianas empresas dependerán, cada vez más, del suministro de servicios especializados como subcontratistas de las empresas que contraten el proyecto llave en mano. En este escenario, la CNIC promueve mayor coordinación, asociaciones y consorcios, y proporciona información sobre posibles avenidas de especialización, promisorios nichos en el sector y oportunidades de negocios para participar en estos proyectos (CNIC, 31 de agosto de 1994:1-4).

El crédito es el área donde las compañías mexicanas compiten con desventaja puesto que las compañías extranjeras acuden a los mercados financieros a tasas sustancialmente menores. Para contrarrestar esta tendencia, la CNIC ha incrementado sus esfuerzos de promoción de líneas de crédito para constructoras, a tasas menores que la tasa de interés comercial. La cámara instauró comisiones mixtas con prácticamente todos los bancos de desarrollo y fondos de promoción —con Bancomext, Nafinsa, Banobras, FIRA, Fidec, Fonatur— a fin de mantener informados a sus socios de las posibilidades y mecanismos de acceso a dichos fondos.

En lo concerniente al área de reglamentación, los permisos de construcción en la ciudad de México ya no se otorgan por agencias

³¹ El TLCAN programó la apertura en el suministro de construcción en varias etapas. Durante los primeros diez años las compañías extranjeras podrán concursar únicamente por 50% de los proyectos solicitados por Pemex y la CFE. Del onceavo año en adelante, este porcentaje se incrementará paulatinamente hasta desaparecer por completo en los siguientes 10 años (IMEF, 1993:116).

estatales, las delegaciones, sino por oficinas especializadas autorizadas por un comité mixto donde la CNC participa con la Sedesol. Esto ha contribuido a eliminar la corrupción en las oficinas gubernamentales, a reducir los costos de construcción y a liberar al Estado de una tarea que requiere de conocimientos especializados en construcción y medio ambiente.

La industria del cemento es aún más concentrada y oligopólica que el sector de la construcción. Dos empresas concentran 83% del mercado nacional: Grupo Cemex, con 63% y Grupo Apasco con 20%. El primero ha participado activamente en las actividades de la CNC. Lorenzo Zambrano, presidente del grupo Cemex, presidió la CNC de 1987 a 1988. De hecho, Cemex podría considerarse una "empresa tripartita", esto es, una empresa que tradicionalmente ha apoyado la actividad de asociación y ha jugado un papel preponderante en su desarrollo (Coleman y Grant, 1984:227). Cinco de seis miembros del Comité Ejecutivo de la CNC vienen de Cemex o de alguna de sus subsidiarias, y de 30 directores en el consejo de la cámara, al menos 24 son altos ejecutivos de Cemex.

La estructura de la CNC es muy sencilla, especialmente cuando se compara con la de la CNIC, en gran parte por la naturaleza del proceso productivo y a la simplicidad de sus cadenas productivas. Está integrado solamente por la industria de la construcción en el extremo superior de la cadena de producción y por la extracción de minerales en el extremo inferior. En contraparte, la industria de la construcción está ligada a, aproximadamente, la mitad de los 72 sectores de la economía mexicana (IMEF, 1993:115). El nivel de profesionalismo de la CNC es prácticamente nulo. Está organizada en cuatro Comisiones (ecología, seguridad e higiene, normas y asuntos legales). Las comisiones y su cuerpo de gobierno dependen del apoyo suministrado, voluntariamente, por profesionales de sus asociados. Las empresas cementeras mexicanas son altamente competitivas y no se han visto muy amenazadas por la apertura comercial. Por el contrario, tienen diversas oportunidades de exportación, basadas en una estrategia de reducción de costos. Los costos de seguridad y salud se han convertido en un blanco importante. A pesar de un bajo desarrollo como asociación, la cámara ha impulsado una agresiva campaña para influir en las medidas de salud y seguridad con objeto de disminuir la cuota que las empresas deben pagar al IMSS,

quien tradicionalmente ha considerado la industria como una actividad de alto riesgo desde el punto de vista de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Con ayuda de oficinas especializadas de trabajadores sociales y los equipos de salud de sus agremiados, la cámara ha promovido revisar la frecuencia de accidentes de trabajo y la incidencia de enfermedades profesionales y ha reducido sustancialmente la calificación del IMSS. Además, organiza seminarios y discusiones para desarrollar medidas de seguridad, condiciones de trabajo y sistemas de salud e higiene para la industria, cuyos resultados han recibido elogios de las autoridades de salud en México y España, donde Cemex ha implantado su sistema de salud.³²

La Cámara Nacional del Acero (Canacero) tiene también una estructura un tanto rudimentaria, aunque más compleja que la de la Cámara del Cemento. Está organizada en comisiones por tareas (normas, ecología, seguridad e higiene, capacitación, etcétera) que básicamente responden al proceso de consulta que la Cámara sostiene en forma permanente con agencias gubernamentales, en especial con Secofi, Sedesol y las Secretarías de Salud, Hacienda y Trabajo. En el área de suministro y sustitución de importaciones, la Cámara ha creado comisiones mixtas de consulta con Azúcar, S.A., Covitur, Pemex y CFE. Además, Canacero está afiliada al Instituto Internacional del Hierro y el Acero y recientemente ha estrechado lazos con el Instituto Americano del Hierro y el Acero.

El proceso de privatización de la industria del acero (hasta 1990 el Estado controlaba 60% del mercado), la liberación de precios, la apertura de la economía y una mayor competencia han influido en la reorganización de la industria, la actividad asociativa y la red de instituciones que apoyan esta industria.

Antes de la privatización, Canacero no era una cámara muy dinámica. Estaba controlada por el gobierno y los precios del acero los fijaba Secofi y no el mercado internacional como actualmente sucede. Después de la privatización, las empresas más comprometidas con la asociación —AHMSA, privatizada por Grupo Acerero del Norte; HYLSA, subsidiaria de Grupo Alfa; e IMSA y Sicartsa I (Grupo Villacero)— han ejercido una fuerte presión para lograr una asociación

³² Entrevista con Carlos Gutiérrez Camarena, presidente de la CNC, 25 de octubre de 1994 y los documentos elaborados por la CNC, en la bibliografía.

más dinámica y con mayor capacidad de respuesta frente a los retos impuestos por la liberalización del comercio, en particular la necesidad de fuentes de crédito, control de *dumping* y competencia desleal.

Consecuentemente, Canacero ha diversificado sus actividades al pasar de las tradicionales exposiciones promocionales y consultas con agencias gubernamentales a una defensa más agresiva de los intereses de las empresas acereras por medio de nuevos mecanismos para la formulación de políticas. Así, en febrero de 1994 suscribió un acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colaborar en la capacitación de personal técnico de las oficinas aduanales, desarrollar una metodología para impedir la introducción de productos *dumping*, identificar el país de origen, verificar normas de calidad, reforzar la infraestructura de laboratorios y unificar criterios con Estados Unidos y Canadá para clasificar productos de acero. Canacero suscribió un segundo acuerdo con Nafinsa para la creación de un fondo de \$1 200 millones de dólares para proporcionar capital de riesgo, créditos a largo plazo para proyectos “llave en mano”, créditos de corto, mediano y largo plazos para contratos “tómelo o páguelo”³³ para proveedores de empresas acereras. Bajo el Acuerdo Bancomext-Canacero para Preservar la Competitividad de la Industria Acerera Mexicana, Bancomext creó un fondo de \$200 millones de dólares, posteriormente aumentado a \$500 millones.³⁴ Estos dos acuerdos de crédito, con Nafinsa y Bancomext, y un proyecto para organizar una base de datos para identificar oportunidades de negocios para sus agremiados, han llamado la atención de pequeñas y medianas empresas que en general han permanecido indiferentes hacia Canacero porque sienten que la Cámara está controlada por y sólo beneficia los intereses de las grandes empresas.³⁵

Inclusive en sectores donde la pequeña y mediana empresa aún prevalece, nuevos retos derivados de una competencia más intensa (a menudo con productos *dumping*), importaciones masivas y el

³³ Esto es, créditos avalados por contratos de suministro.

³⁴ Entre las empresas más beneficiadas por este programa encontramos Abinsa, AHMSA (Grupo Acerero del Norte), Galvak (Alfa), Lámina y Placa de Monterrey y Siderúrgica Lázaro Cárdenas “Las Truchas” (*Canacero*, junio-julio de 1994, p. 25).

³⁵ El análisis de la red de políticas en la industria del acero, se realizó con base en la entrevista con Miguel Elenes, director de Canacero del 27 de octubre de 1994 y los documentos de Canacero citados en la bibliografía.

cierre de numerosas plantas, han forzado a las asociaciones a generar mayor iniciativa y, en lo tocante a políticas, cambiar de una actitud reactiva a una más proactiva. La Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) en particular, tradicionalmente había tenido un enfoque muy pasivo en la formulación de políticas en el sector. Desde la aprobación del TLCAN, la CNIV ha intensificado la comunicación con sus agremiados para informarles el resultado de las negociaciones, las tarifas acordadas para cada artículo, las etapas para eliminarlas gradualmente y las perspectivas y posibilidades bajo el nuevo marco regulador. Ante la presión de una declinante tajada del mercado nacional, la Cámara también ha avanzado en otras direcciones: mayor coordinación con instituciones de capacitación; desarrollo de esquemas administrativos de suministro; apoyo y capacitación de personal aduanal, y promoción de esquemas financieros especiales para pequeñas y medianas empresas.

La industria del vestido es una industria muy diversificada, dispersa, intensiva en mano de obra, encajada en la cadena de producción entre dos sectores altamente oligopólicos: textiles y comercio al menudeo.³⁶ Al igual que lo sucedido en otros países en sectores con características similares —véase el caso de la industria alimentaria en el Reino Unido y Canadá, examinado por Coleman y Grant (1984:226)— la CNIV inició, en cercana colaboración con la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio (ANTAS) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), un esquema de administración de suministros llamado “respuesta rápida”. Bajo este nuevo concepto, las bases de datos generadas por el sistema de mercadotecnia que usa el código de barras, se utilizarán para identificar las preferencias de los consumidores en México, Estados Unidos y Canadá, acelerar los tiempos de entrega y reposición, y localizar nichos atractivos para las empresas mexicanas. Ambas asociaciones —ANTAS y CNIV— esperan beneficiarse de una oferta más eficientemente administrada que de seguro generará una mayor y más sofisticada demanda.

Los esfuerzos encaminados a apoyar las oficinas aduanales se asemejan a los de la Canacero. La confusión que siguió después de la apresurada apertura a la competencia extranjera, ha tomado años

³⁶ Según Victor Miklos, presidente de la CNIV, durante 1991, 91% de las empresas eran pequeñas o micro, 8% medianas y 1% grandes.

para resolverse. Según Guy Lebron, vicepresidente de la Federación de Asociaciones de la Industria Textil, un grupo de cabildeo de los fabricantes más importantes del sector,

hemos estado a merced del *dumping* desde entonces. En 1990, por ejemplo, se implantaron tarifas a la mezclilla de Hong Kong pero el personal de aduanas no estaba capacitado para detectar el producto, no se contaba con guías claras para los certificados de origen y existió un caos administrativo durante cuatro años. De hecho, las nuevas reglas gubernamentales no ayudaron en lo más mínimo (*El Financiero Internacional*, 5-11 de diciembre de 1994).

Se pensaba que las nuevas reglas gubernamentales para estandarizar certificados de origen y un personal más capacitado para controlar la importación de artículos de vestir, podía mejorar sustancialmente la situación de la industria. Sin embargo, la contracción del poder adquisitivo de los consumidores esperada para 1995 puede dislocar, una vez más, todos estos arreglos.

Como puede verse, a pesar de las grandes disparidades en su nivel de desarrollo, todas las asociaciones industriales y financieras examinadas se han visto forzadas a involucrarse más activamente en el proceso de generación de políticas y a diversificar los lazos con agencias gubernamentales y con otras agencias privadas. La tendencia general a nivel meso es, por lo tanto, evolucionar de una actitud estratégica reactiva a una más proactiva con respecto a la formulación de políticas; de redes de políticas centradas en el Estado a redes más horizontales donde la responsabilidad de formular y aplicar políticas se comparta con un mayor número de instituciones públicas y privadas.

Así, como ocurre a nivel macro, los empresarios mexicanos están explorando nuevas posibilidades a nivel meso para gobernar las actividades en las que operan. En términos generales los nuevos arreglos apuntan hacia un enfoque más agresivo y sofisticado para abordar el proceso de formulación de políticas. Los sectores más concentrados y globalizados han avanzado más rápidamente en esta dirección, probablemente debido a una mayor comunicación y retroalimentación con agentes globales (clientes, proveedores, socios, asociaciones

internacionales). Otros sectores han seguido el ejemplo, en parte impulsados por la necesidad de rearticular un marco regulador y de sobreponerse a una situación en extremo precaria e inestable, y en parte impelidos por el ejemplo mostrado por los sectores de mayor éxito o por sectores dentro de sus cadenas productivas.

En esta forma, la formulación de políticas y el poder de decisión se han redistribuido entre un mayor número de instituciones dependiendo de su capacidad para generar información, capacitación, conocimientos y acceso a recursos organizativos.³⁷ En consecuencia, los centros de investigación han proliferado en las más importantes asociaciones para apoyar su acción política y fomentar intereses particulares, regionales, sectoriales o de clase.³⁸ Las similitudes con países industrializados en este proceso de racionalización son múltiples y se originan en los lazos que tienen algunos organismos y centros especializados de investigación con instituciones similares en esos países, los que sin duda facilitan la comunicación y difusión de criterios y estrategias políticas en la complejidad del proceso mismo de formulación de políticas, el cual es, cada vez más, evaluado, supervisado e influido por instituciones mundiales como el FMI, BM, OMC e ISO, y por lo tanto, debe cumplir con ciertos estándares y normas; y, en el pensamiento tradicional académico e intelectual que inspira y motiva a tecnócratas en la administración pública y privada.

Aunque muy a la zaga —y frecuentemente exhibiendo serios e impredecibles retrocesos— este proceso parece avanzar en la dirección indicada por los académicos que concentran su atención en las

³⁷ Esto confirma la tesis de Marín y Mayntz según la cual "mientras las redes de políticas son predominantemente informales, descentralizadas y horizontales, nunca operan totalmente al margen de las relaciones de dependencia de poder, esto es, fuera de interdependencias asimétricas y ajustes mutuos desiguales entre actores autónomos, cadenas de transacción desbalanceadas y flujos de influencia verticalmente dirigidos" (Marín y Mayntz, 1991:16).

³⁸ Según Héctor Larios Santillán, presidente del CCE (entrevista del 7 de junio de 1996) esta sola asociación, por ejemplo, ha desarrollado cuatro centros: 1) el CEMAI que ofrece servicios de consultoría, promoción e información sobre comercio exterior y participa en 70 comités bilaterales de negocios; 2) el CEESP, considerado el *think-tank* del sector privado, realiza numerosas encuestas de opinión y sofisticados pronósticos macroeconómicos; 3) el CES publica las conferencias y comentarios más importantes pronunciados por representantes de organismos empresariales, presenta síntesis de libros relacionados con acciones sociales, políticas o económicas empresariales, otorga apoyo a los principios del CCE y la propiedad privada en general, y propaga tradiciones de pensamiento que realzan en una u otra forma el papel del empresario en la sociedad; y 4) el CEFYL que proporciona consultoría y consejo en diversos asuntos legales y fiscales.

economías avanzadas, quienes en su mayoría concuerdan en las múltiples posibilidades y combinaciones de las redes de política económica dentro de y entre sectores, pero que en general, tienden hacia una mayor coordinación horizontal.³⁹

Además de la tendencia hacia una mayor coordinación horizontal, las redes de políticas y el desarrollo en el nivel de asociación se parecen a sus equivalentes en economías avanzadas en cuatro puntos adicionales. Primero, existe un aumento en la naturaleza bipartita de las negociaciones, comisiones de consulta y cuerpos de toma de decisiones, que involucra únicamente agencias gubernamentales y privadas. Las organizaciones de los trabajadores generalmente han sido excluidas, excepto cuando se discuten asuntos sobre relaciones industriales (salud, capacitación, condiciones de trabajo). Segundo, las líneas que dividen las funciones privada, pública y estatal tienden también a desdibujarse. Tercero, las diferencias en el nivel de desarrollo asociativo, redes y enfoques de políticas entre diversos sectores, también varían mucho en los países industrializados, como Hollingsworth *et al.* (1985 y 1994) demuestran en el caso de Estados Unidos. Cuarto y último, la calificación técnica y la profesionalización se han convertido en recursos políticos de gran valor para fortalecer la posición y acción organizativa frente al gobierno, los medios y otros grupos de interés, organizados o no, además de que han estimulado la convergencia de ideología y valores del lenguaje discursivo con los de los funcionarios públicos (los llamados tecnócratas).

Conclusiones

La globalización y la modernización cambian los patrones de mediación entre Estado y sociedad. Mientras que por un lado los agentes corporativistas empresariales exploran nuevas vías y estrategias para hacer que la estructura de intermediación empresarial sea más compleja, moderna, jerárquicamente estructurada, agregada y efectiva en términos de las políticas resultantes, por el otro, las asociacio-

³⁹ En particular, véanse Hollingsworth *et al.* (1994); Smith (1993); Campbell *et al.* (1991); Mayntz y Marín (1991) y Atkinson y Coleman (1989).

nes corporativistas de los trabajadores se debilitan, se desarticulan e inclusive promueven la flexibilización de controles corporativistas y la *marketización* de las relaciones obrero patronales (Gobeyn, 1992:18-22; Luna, 1992b:136). Como en el caso de la Comunidad Europea y del Tratado de Comercio entre Estados Unidos y Canadá, el proceso de integración económica y las negociaciones tendientes al TLCAN, promovieron el desarrollo de la estructura corporativa empresarial. Las organizaciones que representan los intereses de exportadores se fortalecieron a costa de aquellas que representan los intereses de compañías que concentran sus actividades en el mercado interno.

Mientras tanto, las asociaciones de trabajadores y campesinos han perdido representatividad dentro del aparato gubernamental (en el proceso de formulación de políticas y en el Congreso) y legitimidad con sus agremiados, puesto que ni el Estado ni sus líderes son capaces de cumplir los tradicionales intercambios que cimentaron las relaciones corporativas desde los años cuarenta: votos y estabilidad política a cambio de políticas sociales favorables, concesiones económicas y puestos electorales en el Congreso (Casar, 1991). Adicionalmente, las tendencias globales alteran la correlación de fuerzas de clase en favor del capital, modificando sustancialmente las condiciones de los procesos de negociación. La movilidad del capital, la desregulación del comercio, las oportunidades de inversión diferenciada, el desempleo y otras tendencias mundiales, minan bastante el papel de las organizaciones de trabajadores en el proceso de formulación de políticas, tal como ocurre en economías avanzadas con patrones corporativistas de intermediación de intereses bien arraigados (Gobeyn, 1992).

En el nivel de las dos asociaciones cupulares (el CCE y la COECE), se promueven los intereses de los exportadores, especialmente por el CMHN, las asociaciones de comercio exterior y las financieras, todas ellas sobrerrepresentadas y en gran medida controladas por estos empresarios globales. El CMHN toma como modelo dos organismos empresariales estadounidenses, la *Business Roundtable* (Mesa Redonda de Negocios) y el *Business Council* (Consejo de Negocios). Ni el CMHN ni sus homólogas en Estados Unidos (el *Business Council* y la *Business Roundtable*) tienen ligas directas, organizativas, con las asociaciones sectoriales especializadas. Pero mientras que las aso-

ciaciones estadounidenses funcionan en el contexto de un sistema pluralista de representación de intereses que diluye mucho su influencia,⁴⁰ el CMHN, por el contrario, ha penetrado un sistema corporativista altamente agregado y su articulación privilegiada tanto al CCE como a la COECE permite que esta asociación influya decisivamente en la estructuración y definición de los intereses empresariales en su conjunto.⁴¹

En consecuencia, el TLCAN, el proceso de integración económica y la aparición de la empresa global mexicana (Salas-Porras, 1997, c. 3), no han llevado al establecimiento de arreglos corporativistas supranacionales como lo vaticinaban enfoques teóricos neofuncionalistas en el caso de la integración europea. Schmitter y Streeck (1991) muestran que en el caso de la integración de la Comunidad Europea, alguna vez se promovieron estructuras corporativistas supranacionales pero nunca arraigaron. En el caso mexicano encontramos una situación similar. La búsqueda de nuevos arreglos corporativistas que correspondieran a la posición más favorable de las grandes corporaciones globales frente a otras fuerzas sociales, incluyendo pequeños y medianos empresarios más orientados al interior, no resultó en la creación de estructuras corporativistas a escala supranacional, probablemente porque organismos internacionales como el FMI, el BM la OMC, así como *think-tanks* con ligas en todo el mundo (*The Heritage Foundation*, y otras) y las empresas transnacionales mismas, cuentan con otros mecanismos para influir en la formulación de políticas a niveles meso y macro.

La privatización de arreglos institucionales que controlan la economía ha avanzado más rápidamente en las áreas de política de ingresos y comercio exterior (que están controladas por arreglos corporativistas) y en los sectores más concentrados y globalizados de la economía en los que está apareciendo una combinación de mecanismos corporativistas y no corporativistas.

Los sectores examinados en este artículo (valores, banca, acero, construcción, cemento y textiles) sufren profundos cambios en la

⁴⁰ A pesar de esto, algunos académicos (Burch, 1981; Useem, 1984 y Domhoff, 1980) creen que estas asociaciones empresariales son el centro de la clase gobernante americana.

⁴¹ De acuerdo a Basáñez (1990:169), el CMHN es el centro de control de la comunidad empresarial donde se deciden todas las principales políticas y estrategias. La estructura corporativista las impone en cámaras y confederaciones.

estructura de redes de políticas, la mayor parte de ellos originados por reformas políticas y económicas. En el caso del sector bancario los ajustes responden a un rápido proceso de desregulación; el sector de valores reacciona a una integración mucho más profunda a los mercados internacionales de valores; el acero responde simultáneamente a la privatización y a la apertura del mercado; la construcción, a la desregulación y a la apertura de los concursos públicos a la competencia extranjera; los textiles a la apertura del mercado, a prácticas de *dumping* y a una competencia más intensa.

La mayor redistribución de los papeles de formulación de políticas del Estado hacia agencias privadas, a nivel del mesocorporativismo, se puede explicar como el resultado de: 1) la incapacidad del Estado para desarrollar los conocimientos y la especialización necesarias en todos los frentes de promoción y regulación económica, especialmente en el contexto de una rápida apertura económica; 2) mayor movilización de los intereses empresariales; 3) actividad organizativa más compleja y madura; y 4) retroalimentación más vigorosa de experiencias en otras partes del mundo. No obstante, la tendencia hacia el resquebrajamiento de las redes de políticas centradas en el Estado que prevalecieron durante la formulación de políticas para la industrialización sustitutiva de las importaciones, aparentemente avanza muy lenta e irregularmente debido a la gama de problemas que las nuevas y más horizontales redes se supone deben manejar y superar, esto es, la inestabilidad y la dependencia económicas. Pero mientras sobrevivan los sectores, la búsqueda de alternativas institucionales para manejar problemas de interdependencia probablemente continuará e involucrará un mayor número de agentes sociales, apoyando el argumento de Campbell *et al.* en el sentido de que "es probable que ocurran transformaciones de gobernación cuando los actores, incapaces de manejar a su satisfacción problemas de interdependencia dentro del arreglo existente de los mecanismos de gobierno, busquen alternativas institucionales de manera contingentemente racional" (Campbell *et al.*, 1991:8).

Bibliografía

- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), *Programa de actividades*, México, Centro de Difusión de la Cultura Bursátil, 1994.
- Anzaldúa Montoya, Ricardo *et al.* (eds.), *Government and Private Sector in Contemporary Mexico*, California, Centre for US-Mexican Studies, 1987.
- Atkinson, Michael M. y William D. Coleman, "Strong States and Weak States: Sectoral Policy Networks in Advanced Capitalist Economies", *British Journal of Political Science*, núm. 19, 1989, pp. 47-65.
- Kapstein, Barnaby Ethan, "Between Power and Purpose: Central Bankers and the Politics of Regulatory Convergence", *Knowledge, Power, and International Policy Coordination. International Organization* 46, 1, invierno, 1992, pp. 265-288.
- Basáñez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México*, México, Siglo XXI, 1990.
- Baylis, John y Steve Smith (eds.), *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Burch, P., "The Business Roundtable: Its Make-up and External Ties", *Research in Political Economy*, 4, 1981, pp. 101-126.
- Camp, Roderic, *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Oxford, Oxford University Press, 1989.
- , "Attitudes and Images of the Mexican Entrepreneur: Political Consequences", en Maxfield (ed.), 1987, pp. 127-144.
- Campbell, John *et. al.*, *Governance of the American Economy*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991.
- Canacero, *Acero*, revista de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, México, Canacero, varios números, 1993 y 1994.
- Casar, María Amparo, "¿Qué será del corporativismo mexicano?", *Nexos*, núm. 168, 1991, pp. 49-55.
- Cawson, Alan (ed.), *Organized Interests and the State. Studies in Meso-corporatism*, Londres, Sage, 1985.
- CNC, Internal Document of the Composition of the Chamber, mimeo, 1993.

- Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), *Boletín Informativo de la Construcción*, México, Fortnightly Review, varios números, 1994.
- CNV, *Annual Report*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1991, 1992, 1993, 1994.
- Coleman, William D., "State Corporatism as a Sectoral Phenomenon: The Case of the Quebec Construction Industry", en Cawson (ed.), 1985, pp. 106-124.
- , "State Traditions and Comprehensive Business Associations: A Comparative Structural Analysis", *Political Studies*, XXXVIII, 1990, pp. 231-252.
- , "Keeping the Shotgun Behind the Door: Governing the Securities Industry in Canada, the United Kingdom, and the United States", en Hollingsworth *et al.* (eds.), 1994, pp. 244-269.
- , *Financial Services, Globalization and Domestic Policy Change*, Londres, Macmillan, 1996.
- y Wyn Grant, "Business Associations and Public Policy: A Comparison of Organisational Development in Britain and Canada", *Journal of Public Policy*, vol. 4, part 3, agosto de 1984, pp. 209-235.
- Collier, Ruth B. y David Collier, "Inducements Versus Constraints: Disaggregating 'Corporatism'", *American Political Science Review* 73, núm. 2, diciembre, 1979, pp. 967-986.
- Elizondo, "The Making of a New Alliance: The Privatization of the Banks in Mexico", conferencia presentada en LASSA's XVII International Congress, Los Ángeles, septiembre, 23-27, 1992.
- Domhoff, G. William (ed.), *Power Structure Research*, Londres, Sage, 1980.
- Evans, Peter, *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1995.
- Giddens, Anthony, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press, 1990.
- Gobeyn, Mark James, *Corporatist Decline in Advanced Capitalism*, Westport, Connecticut, Greenwood Press, 1992.
- Grant, Wyn, "Economic Globalisation, Stateless Firms and International Governance", *Working Paper* 105, abril, 1992, mimeo.
- y William Paterson, "The Chemical Industry: A Study in Internationalization", en Hollingsworth *et al.* (eds.), 1994, pp. 129-155.

-
-
- Haas, Peter M., "Epistemic Communities and International Policy Coordination", *Knowledge, Power, and International Policy Coordination. International Organization* 46, 1, invierno, 1992, pp. 1-36.
- Hirschman, Albert O., *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard, Massachusetts, Harvard University Press, 1970.
- Hobbs, Jeremy, "The Role of Business Organizations in the Transition from an Import-substituting to an Export-oriented Model of Growth in Mexico after 1982", tesis de doctorado, University of Essex, Reino Unido Order BRD-93948, 1991.
- Hollingsworth, J. Rogers *et al.* *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
- y Wolfgang Streeck, "Countries and Sectors. Concluding Remarks on Performance, Convergence, and Competitiveness", en Hollingsworth *et al.* (eds.), 1994, pp. 270-300.
- y Leon N. Lindberg, "The Governance of the American Economy: Role of Markets, Clans, Hierarchies, and Associative Behaviour", en Schmitter y Streeck (eds.), Londres, Sage, 1985, pp. 221-252
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, "Ejecutivos de finanzas. Ponencia IMEF 1993", *Monthly Review*, México, varios números, 1993.
- Kenis, Patrick, "The Preconditions for Policy Networks: Some Findings from a Three-Country Study on Industrial Restructuring", en Marin y Mayntz (eds.), 1991, pp. 297-330
- y Volker Schneider, "Policy Networks and Policy Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox", en Marin y Mayntz (eds.), 1991, pp. 25-59.
- Lehmbruch, G., "Introduction: Neo-corporatism and Party Government", en Lehmbruch y Schmitter (eds.), 1982, pp. 1-28.
- y Philippe Schmitter, *Patterns of Corporatist Policy Making*, Londres, Sage, 1982.
- Luna, Matilde, "Entrepreneurial Interests and Political Action in Mexico: Facing the Demands of Economic Modernization", en Roett (ed.), 1995, pp. 77-94.
- , *Los empresarios y el cambio político, México, 1970-1987*, México, Era/IIS-UNAM, 1992a.

- , “Inconsistencias de la modernización: el caso del Consejo Coordinador Empresarial”, *El Cotidiano*, UMA-A, septiembre-octubre, 1992b, pp. 136-141.
- , “¿Hacia un corporativismo liberal? Los empresarios y el corporativismo”, *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, núm. 15, vol. V, septiembre-diciembre de 1987, pp. 455-476.
- y Ricardo Tirado, *El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía*, Cuaderno 1, Proyecto Organizaciones Empresariales en México, México, UNAM/FCPS/UIS, 1992.
- *et al.*, “Businessmen and Politics in Mexico, 1982-1986”, en Anzaldúa *et al.* 1987, pp. 13-44.
- Marin, Bernd (ed.), *Governance and Generalized Exchange. Self-organizing Policy Networks in Action*, Boulder, Westview Press, 1990.
- y Renate Mayntz (eds.), *Policy Networks. Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Boulder, Westview Press, 1991.
- Maxfield, Sylvia, *Governing Capital. International Finance and Mexican Politics*, Londres, Cornell University Press, 1990.
- O’Brien, Patricia, “Governance Systems in Steel. The American and Japanese Experience,” en Hollingsworth *et al.* (eds.), 1994, pp. 43-71.
- O’Donnell, Guillermo A., “Corporatism and the Question of the State”, en Malloy (ed.), 1977, pp. 47-87.
- Panitch, Leo, “Recent Theorizations of Corporatism: Reflections on a Growth Industry”, *British Journal of Sociology* 31, junio 1980, pp. 159-187.
- Puga, Cristina, *México: empresarios y poder*, México, Porrúa, 1993.
- y Ricardo Tirado, *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM/UAM/Comesco/Porrúa, 1992.
- Rhodes, Martin, “Organized Interests Industrial Crisis Management: Restructuring the Steel Industry in West Germany, Italy and France”, en Cawson (ed.), 1985, pp. 192-220.
- Robertson, Roland, *Globalization, Social Theory and Global Culture*, Londres, Sage, 1992.
- Salas-Porras, Alejandra, “Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización”, *Cepal*, agosto, 1998.
- , “The Mexican Business Class and the Processes of Globalization: Trends and Counter-Trends”, tesis de doctorado,

-
- Londres, London School of Economics and Political Science, 1997.
- , "Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los noventa", *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 4, vol. 59, octubre-diciembre de 1997b.
- Schmitter, Philippe C., "Still the Century of Corporatism?", en Lehmbruch y Schmitter, 1979, pp. 7-52.
- y Gerhard Lehmbruch, *Trends Towards Corporatist Intermediation*, Londres, Sage, 1979.
- y Wolfgang Streeck, "From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organizing Interests in the Single European Market", *Politics and Society* 19, junio de 1991, pp. 133-163
- (eds.), *Private Interest Government: Beyond Market and State*, Londres, Sage, 1985.
- , "Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order", en Schmitter y Streeck (eds.), 1985, pp. 1-29
- Smith, Martin J., *Pressure, Power and Policy. State Autonomy and Policy Networks in Britain and the US*, Nueva York, Harvester, 1993.
- Story, Dale, *Industry, the State and Public Policy in Mexico*, Austin, University of Texas Press, 1986.
- Suárez-Dávila, Francisco, "La vulnerabilidad del sistema bancario mexicano, su liberalización, regulación y supervisión", *El Mercado de Valores*, núm. 9, septiembre de 1994, pp. 7-11.
- UNIAPAC, Monterrey, Nuevo León, México, 27-29 de octubre de 1993, mimeo.
- Urzúa, Carlos M., "Monetary Policy and the Exchange Rate", ponencia presentada en "Mexico: Assessing Neo-liberal Reform", ILAS, University of London, 30 de noviembre-1 diciembre de 1995.
- Useem, Michael, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and UK*, Oxford, Reino Unido, Oxford University Press, 1984.
- Valdés Ugalde, Francisco, "¿Hacia un nuevo liderazgo sociopolítico? Ensayo sobre la convocatoria social de los empresarios", *Estudios Sociológicos*, núm. 15, vol. V, El Colegio de México, septiembre-diciembre de 1987, pp. 433-454.

Williamson, Peter J., *Corporatism in Perspective. An Introductory Guide to Corporatist Theory*, Londres, Sage, 1989.

Zicardi, Alicia, *La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción*, Proyecto organizaciones empresariales en México, Cuadernos IIS/FCPys/UNAM, 1992.